

پاسكال مينارد

# اعـرف شخصيتك وشخصية الآخرين

- اعـرف نفسـك
- اكتشف طاقاتك
- حـدّد أهـدافـك
- اختر شريك حياتك

MARABOUT

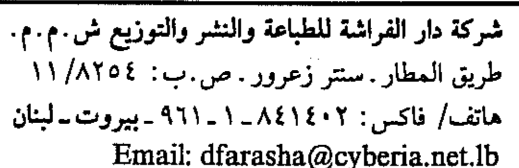
ليدي ريزان

# إعرف شخصيتك
## وشخصية الآخرين



دار الفراشة

العنوان الأصلي لهذا الكتاب باللغة الفرنسية:
**L'ABC de la caractérologie**


**شركة دار الفراشة للطباعة والنشر والتوزيع ش.م.م.**
طريق المطار - سنتر زعرور - ص.ب: ٨٢٥٤/ ١١
**هاتف/ فاكس: ٨٤١٤٠٢ - ١ - ٩٦١ - بيروت - لبنان**
Email: dfarasha@cyberia.net.lb

# ملخص المحتويات

# ما هو الطبع؟

## المعنى الشائع والمصطلح العلمي

يختلف معنى كلمة طباع باختلاف السياق الذي فيه تظهر هذه الكلمة: السياق اليومي للغتنا اليومية أو السياق العلمي للغة الأدب النفسي.

أحياناً، تُعتبَر هذه الكلمة حالة ناتجة عن تأثير الحياة فينا وعلينا فيقول بعضهم «ذاك طبعه معقول». . .

كما تُستعمل كلمة طِباع لتقويم فلان أو علاّن فتقولون عن هذا إنه «سَيء الطباع» وعن ذاك إنه «حسن الطباع» لكن حُكمَكم هذا لا يكون موضوعياً.

والحقيقة ان هذا الرأي يتلاءم مع مدى انسجامكم والشخص، وأسلوبكم الخاص في تقويم الأمور. وهذا لا يعني ان رأيكم هذا خاطىء، ذلك أنه لا يتلاءم إلا مع حقيقة واحدة هي تلك التي تؤمنون «أنتم» بها.

إن رأياً واحداً لا يكفي لاستنتاج حقيقة عامة واعتمادها.

## المقاربة العلمية

مما سبق نستنتج أن الطريقة التي من خلالها نميل إلى تعريف كلمة «طباع» بعيدة كل البعد من أن تشكل قاعدة للبحث العلمي لما فيها من ذاتية ولابتعادها عن الموضوعيّة.

لذلك يقترح علم الطباع طريقة أخرى عقلانية في التصنيف مبنية على وقائع موضوعية مستقلة عن أي حكم أخلاقي أو فكري.

## طبع حسن أو سيء؟

بحسب علم الطباع ليس هناك طبع جيد وآخر سيّىء، وإنما هناك طباع مختلفة يستطع كل واحد منها أن يتطور ويغتني تبعاً لاستعداداته، بالتبادل مع الآخر.

## هل الطبع: فطريّ أم مكتسب؟

اشتقت كلمة «طبع Caractère» من اليونانية (Kharakter) التي تعني «علامة، صورة محفورة، بصمة». ولكن ما هو مصدر تلك «العلامة»: أهي مكتسبة من الخبرة أم منقوشة في الجينات الوراثية؟

بغية تلافي أي التباس، يعتبر علم الطباع (أو على الأقّل هذا الذي سوف تتناوله دراستنا) أن الطبع هو مجموعة الاستعدادات الوراثية التي تؤلّف هيكل الإنسان العقلي (الطباع الفطرية). ولكننا نلاحظ أن الإنسان يتطور ويتغير على مر السنوات ولا يبقى على حاله. لذلك يميز علماء الطباع ما بين الفطري (الطبع) والمكتسب (الشخصية).

## الطبع والشخصّية

يمثّل الطبع في الواقع الركائز الأساسيّة (العنصر الثابت) التي تتكوّن منها الشخصية وتتطّور لبناء إنسان بكل ما للكلمة من معنى. وبهذا يمكننا مقارنة الطبع بالمادة (الثابتة)، والشخصيّة بالشكل أو الهيئة (المتحوّلة).

سيتيح لكم هذا الكتاب معرفة من أي «مادة» تتألفون وبأي «شكل» تتصرفون.

# بدايات علم الطباع

اقترح ابقراط (٣٧٠ ـ ٤٦٠ ق.م) تصنيفاً للأمزجة وفقاً لنظرية الأخلاط. فكانت أخلاط جسم الإنسان الأربعة: الدم، اللنفا، المرّة الصفراء، المرّة السوداء؛ تقابلها الطباع الأربعة: الدموي، اللنفاوي (البلغمي)، الصفراوي، والسوداوي. . . وذلك تبعاً للمزاج الطاغي لدى الشخص.

لكنّ العصر الحديث هو الذي وضع الأنظمة الكبرى للطباع.

**مقدمة**

نجد عدة طرق لتحليل الطبع ووصفه.

فبعضها يحلل الطبع عبر تكوين الإنسان الجسماني، أما بعضها الآخر فيستند إلى مراقبة التصرفات الناتجة عن تاريخ الفرد.

غير أن علم الطباع المعروف هو ذلك المُتأتّي من المدرسة الهولنديّة التي كُرّس لها هذا الكتاب.

وهذه المادّة السهلة المتكاملة والدقيقة قد أصبحت اليوم في متناول الجميع.

**تاريخ علم الطباع الحديث**

حقّق أوّل إحصاء مُهّم عن «أنواع الطباع» أستاذان هولنديان في جامعة غرونينغ: أحدهما اختصاصي في علم النفس يُدعى جيرار هِمنز، الذي خصّص الجزء الأكبر لهذه الدراسة،

والآخر طبيب اختصاصي في الأمراض النفسيّة اسمه اينو د. ويرسما.

تناولت دراستهما فرز وتحليل نحو ٢٥٢٣ اختباراً نُشرت ما بين سنة ١٩٠٦ و ١٩٠٩، وشكّلت أحد مناهل المعلومات الأساسية المتعلق بعلم الطباع الذي نعرفه اليوم.

رصد العالمان ثلاثة عناصر أساسية: وهي **الانفعالية**، **الحيويّة**، **والوقع** (سوف يتم تعريفها لاحقاً).

وقد لعب الفرنسي رنيه لوسين (René le Senne)، الفيلسوف والأستاذ الشهير، دوراً مهمّاً، إذ رفع من شأن مادة علم الطباع عندما طوّر مفهومها بصورة مُلفتة، ونشر كتاباً بعنوان «مقالة في علم الطباع» عام ١٩٤٥.

تُعرف هذه الطريقة اليوم تحت اسم «علم طباع هيمنز - لوسين» أو علم الطباع اللوسيني الواسع الانتشار في البلدان اللاتينيّة. كما تُعرف أيضاً بـ «المدرسة الفرنسية - الهولندية في علم الطباع».

وقد ساهم إلى جانب رينيه لوسين غاستون بيرجيه، الفيلسوف والأستاذ ومدير التعليم العالي في جامعة ايكس مارسيي

**مثال آخر من النموذجية Typologie...**

**يُعيّن كارل غوستاف يونغ (١٨٧٥ - ١٩٦١)، الاختصاصي السويسري في علم النفس وفي الأمراض النفسية، نموذجين أساسيين يرتكزان على ثوابت في الشخصيّة:**

**- النموذج الانطوائي (متكمش على الذات، حياته الداخلية غنية، قليل الانفتاح على الآخرين).**

**- النموذج المنفتح (منفتح على الآخرين يتكيف بسهولة مع المحيط).**

في تطوير هذا العلم، مضيفاً إلى العوامل الأساسية عوامل أخرى هي «العوامل المكملة» و«عوامل الاستعداد» (التي سنتناولها في هذا الكتاب).

ويجدر بنا ذكر روجيه موشييلي، الاختصاصي في علم النفس والطبيب، المولود في كورسيكا عام ١٩١٩، الذي ساهم في إغناء البحث المتعلق بـ «الاستعداد» بإدخاله إليه مفهوم «الاجتماعية».

# أمزجة أبقراط الأربعة

من المهم أن نخصّص بضعة سطور لهذا الموضوع، لا لنشكك بالنموذجية الأبقراطية بل لنتحاشى أي التباس مع التعابير الواردة في تصنيف هيمنز ـ لوسين، الذي تأثر جزئياً بنموذجية إبقراط، . ومع أن بعض العبارات مشتركة بين المدرستين، فإن الغضوب، والعصبي «الدموي»، اللنفاوي (البارد) لا يملكون المميزات عينها؛ وأي خلط في هذا الأمر سيشكّل خطأً كبيراً.

## تعريف الطبع

الطبع بشكل عام هو مجموعة من العوامل التشكلية (أي المتعلقة بالشكل) والوظائفيّة والنفسيّة، التي تتحكم مجتمعة بأفعال الأشخاص . وقد بنى أبقراط نظريّته انطلاقاً من أخلاط الإنسان الأربعة: اللنفا، المرّة الصفراء، المرّة السوداء والدم.
وعندما يسيطر خلط على الأخلاط الأخرى، يوّلد نموذجاً من المزاج الخاص.
إن نظرة إبقراط الوظائفية (الفيزيولوجية) ما زالت حية قائمة وتشكّل محوراً للأبحاث العلميّة المتعلقة بالمحتوى الكيميائي الداخلي لجسم الإنسان.

## المزاج البارد (أو اللنفاوي
(Le flegmatique

يتسّم باللامبالاة. وهو بطيء، هادىء، وحالم. في نموذجية هيمنز ـ لوسين، لا يتوافق اللنفاوي مع هذا الوصف لأنّه بحسب هيمنز شخص حيوّي.
إن أقرب طبع إلى اللنفاوي

(البارد) عند ابقراط هو الضعيف عند هيمنز (والضعيف عند هيمنز شخص غير حيوي، غير انفعالي، فِطري).

**الغضوب (Le Colérique) أو الصفراوي (Bilieux)**

إنه شخص نشيط، مفعم بالحيوية، يتمتّع بإرادة كبيرة. والغضوب عند ابقراط هو قائد، وجهه مُربّع، مفتول العضلات قويّها.

أمّا في تصنيف هيمنز ـ لوسين، فالغضوب شخص انفعالي، حيوي، وفطري.

**الدموي (Le Sanguin)**

يتميز الدموي عند ابقراط ببشرته الورديّة وبعضلاته القويّة، وبمظهره الرياضي. إنه حادّ الطبع، سريع الغضب.

أما في مفهوم هيمنز ـ لوسين، فالدموي شخص غير انفعالي، حيوي، وفطري. ليس وجهه أحمر بصورة مطلقة ولا يميل إلى «الفورات الدمويّة» التي تصفها نموذجية ابقراط.

**العصبي (Le Nerveux) أو السوداوي (Atrabilaire)**

صاحب هذا المزاج سريع الإثارة، غير مستقّر، متشائم، حقود، وحيد. من ناحية الشكل تبدو عضلاته ضعيفة النمو، بشرته دكناء، ووجهه مثلث مستدق عند الأسفل، نظراته تميل إلى الحزن.

يتوافق هذا الوصف في خطوطه العريضة مع التحديد الذي أعطته نظريّة هيمنز ـ لوسين للعصبي حيث اعتبرته انفعالي غير حيوّي، وفطري.

# كيفية استعمال الاختبارات المتعلقة بالطباع

في الصفحات التالية نقترح عليكم أن تكتشفوا بصورة تدريجية كل عنصر يساهم في تكوين طباعكم وفقاً لتصنيف هيمنز ـ لوسين. وبإجابتكم عن الاختبارات المقترحة تنتقلون على الفور إلى التطبيق العملي.

تتيح لكم أجوبتكم فرصة تحديد طباعكم الخاصة. . . أو طباع المقربين منكم الذين يريدون الخضوع لهذا الاختبار المختصر. ولكن فلنتعرف بادئاً ذي بدء إلى قواعد اللعبة.

## الاختبارات:
## طريقة الاستعمال

تجدون هذه الاختبارات ملحقة بالفصول التي تُعالج العوامل المؤثرة في الطباع (راجع الموجز في الصفحة التالية).

قد تترددون بالنسبة لبعض الأسئلة بالإجابة بين «نعم» وبين «لا». ولكن ما يجب التوقف عنده هو أسلوبكم العام والعادي الذي بموجبه تتعاملون مع أمور حياتكم اليومية.

لا تفكروا بالحالات الخاصة والاستثناءات عندما تجيبون عن الأسئلة.

من ناحية أخرى، فإن الأسئلة لا تتناول قيماً أخلاقية. فالأرقام ١، ٥ و٩ ليست «بعلامات» تقوّم العيوب أو الميزات، بل هي تُحدّد قوة العناصر الطباعية موضوع البحث.

وبالتالي لا تجيبوا فوراً برقم ٩ حتى تنالوا نتيجة «جيدة»، لأن ذلك قد يضرّ بالاختبار. لذا

أجيبوا عن الأسئلة بكل بساطة، من دون الاهتمام بالنتيجة النهائية.

### هل يجب مراعاة التسلسل في القراءة قبل المباشرة بالاختبارات؟

في الواقع، أمامكم طريقتان. بإمكانكم:

١ ـ قراءة الفصول أولاً، ثم الإجابة عن الاختبارات المرفقة إن أمكن ذلك.

٢ ـ الإجابة أوّلاً عن الاختبارات، ثم قراءة الفصول التي تعالج العناصر المكوّنة لهذا الطبع أو ذاك.

برأينا إن الاقتراح الثاني قد يكون الأفضل حتى تأتي الإجابات عفوية لأنها بعيدة عن أية معرفة مُسبقة.

ولكن ما من قاعدة مطلقة يجب اتباعها بالنسبة إلى هاتين الطريقتين، بل الأمر وقف على أسلوبكم الخاص في تفهّم الأمور.

**تقويم واختبارات لمعرفة الطباع (موجز)**

# الانفعالية Emotivité

لقد ذكرنا أن هيمنز وويرسما قد تعرّفا إلى ثلاثة عناصر هي العناصر الأساسية: «الانفعال، الحيوية، الوقع». ويؤدي اجتماع هذه العناصر إلى ثمانية أنواع من الطباع. فلنبدأ أولاً بتحديد كل منها على حدة وأولها الانفعال.

## تعريفه

الانفعال هو كمية الطاقة العصبية التي يتمتّع بها الفرد. يسهل على الانفعالي التخلص من هذه الطاقة ويتم ذلك عبر الإضطرابات الوظائفية في الجسد. لكن النتائج تختلف وفقاً لشدّة الانفعال المقصود (تسارع نبضات القلب، احمرار الوجه، تعرّق اليدين، الخ...).

## خصائصه

ليس من الضروري اللجوء إلى كشاف الكذب للتعرف إلى الانفعالي. حسب لوسين، إن الانفعالي يعرف نفسه ويعترف بسهولة «أنه يثور لأمور تافهة». إذن ردات فعل الانفعالي تفوق أسبابها بأشواط وقد يكون

> **الانفعال المفخّخ**
>
> إن كاشف الأكاذيب يبين جيداً آثار الانفعالات المتعلقة بالجسد والجسم في آن واحد: هذا الجهاز يلتقط مقاومة جلد الإنسان للكهرباء. وبالفعل يتجلى أقل انفعال بإفراز خفيف من العرق، يؤدي إلى تغير في مقاومة الجلد للكهرباء فإذا ما كان الشخص يكذب، اشتدّ انفعاله وتسجلت درجة اضطرابه.

مصدر هذه الأسباب:
- خارجياً: وقائع أو أحداث يواجهها الفرد.
- داخلياً: أفكار أو مشاعر خاصة بالفرد.

يتمتع الشخص غير الانفعالي بطاقة عصبيّة متدنية. إنّه عادةً هادئ، رصين، صبور، ذو مزاج ثابت وموضوعي.

### تأثير الانفعال في الحياة النفسية

الانفعال طاقة قد تنطلق بشكل متشتت (مثلاً بآثار نفسية جسميّة تسبّبها عاطفة آنيّة).

كما يمكن أن يكون مصدر أفعال موجّهة كي تصب في هدف مُعيّن. في هذه الحال، سوف ينمي الانفعال الحياة الفنية. يتمتّع الانفعالي بخيال حسّي وذكاء حدسي فائقين.

أما غير الانفعالي، فهو على العكس يتمتع برباطة الجأش. إنه أكثر موضوعية ويتميز بقدرة أكبر على التجريد.

**الانفعالية كما يراها رينيه لوسين**

«إن الانفعالية هي استعداد للاضطراب والتزعزع حيال أحداث تافهة. أما الإنسان البارد، فهو الذي لا يحرك ساكناً أمام بعض الأحداث التي تستثير أغلب الناس بتهديداتها أو إغراءاتها. وإذ يهرب الانفعالي أو «يفرح» فإن البارد يأخذ بالتفكير في ما حصل. والإنفعاليون يعرفون ذلك جيداً: يقول موريس دو غيران (Mourice de Guérin) في مذكراته «يا لحدة آلامي بسبب أمور تافهة». أما سقراط فمعروف بلامبالاته حيال الأخطار والملذات. لذلك فإن الأول انفعالي والآخر غير انفعالي».

## الرموز المتعلقة بالطباع

إن رمز الاتفعالية هو (إ) عندما يتجاوز الانفعال المعدّل الوسطي، ويكون (غ إ) (أي غير إنفعالية) إذا كان الانفعال أقلّ من المعدّل الوسطي.

**التعابير التي يوصف بها الانفعالي:**

- سريع الإثارة.
- سريع الانفعال.
- ذاتي.
- غير صبور.
- ذو مزاج متقلّب.
- قلِق.
- خيالي.

# الانفعالية، الحساسيّة والتأثريّة

يؤدي عدم الدقة في التعبير عادةً إلى شيء من الالتباس بين الكلمات المستعملة في هذا الكتاب. لذلك يبدو من الضروري أن نشير هنا إلى الفروق الصغيرة لئلا تذهب الكلمة الواحدة في اتجاهين مختلفين فتؤدي إلى ضياع المعنى. فقد يكون شخص ما «حساساً» دون أن يكون «انفعالياً».

## الانفعالية والحساسيّة

إن الانفعال مرتبط بالجهاز العصبي الخاص بالغدد الصمّاء الموجودة في الدماغ المتوسّط. عندما يلتقط الدماغ تأثيراً معيناً تسري آثاره في الجسد بواسطة الجهاز العصبي الإنباتي.

في هذا الوقت، وحسب الشخص، سوف يُترجَم الانفعال بطريقة لا يمكن السيطرة عليها، إمّا عبر تسارع الحركات (الإثارة)، وإمّا عبر الشعور بالشلل أو الجُمود (الكَبت).

الإحساس هو فقط نوع من المعرفة. وأما طريقة التعامل مع هذه المعرفة فهي التي ستحدد الانفعال. والانفعال في الواقع هو نوع من التعبير، لذلك فإن إحساساً ما قد لا يؤدي إلى الانفعال.

ونستنتج من هنا أن الانفعالي حساس بالتأكيد، أما الحسّاس فليس بالضرورة انفعالياً.

## الانفعال والتأثر

إذا قلنا إن الإحساس يتولى التقاط المعلومات والانفعال يتولى نقلها فإن التأثر هو الهدف

المقصود الوصول إليه. وهذا الهدف قد يكون:

- متجهاً نحو الذات: مما يعطيه معنى المجهول «لقد أثر فينا أمر ما...» (حالة صحية، هموم، الخ...).

- متجهاً نحو الآخرين: مما يعطيه معنى الفعل «شعر بتأثر تجاه...» (أحد أو شيء).

لا يجوز الخلط بين الانفعال والتأثر. إن شخصاً (رجلاً أو امرأة) غير انفعالي (غ إ) قد يكون شديد التأثر قوي الإحساس ومرهفاً ولكنه لا ينفعل بسهولة.

إن مثل هذا الشخص يتمتع بالهدوء ولا يمكن إخافته أو إقلاقه بسهولة ولا حمله على الانفعال، غير أنه في الوقت عينه يشعر بالحنان والحزن والألم المعنوي والشفقة، أي أنه يمتلك قلباً كبيراً.

في المقابل قد نقع على شخص انفعالي (سريع الغضب، غير صبور، عصبي، حساس...) ولكنه قاسي القلب جاف العاطفة متصلّب الرأي!.

الإحساس هو فقط نوع من المعرفة. وأما طريقة التعامل مع هذه المعرفة فهي التي ستحدّد الانفعال. والانفعال في الواقع هو نوع من التعبير، لذلك فإن إحساساً ما قد لا يؤدي إلى الانفعال.

# قوموا انفعاليتكم

تنبيه: قبل إجراء الاختبار يستحسن قراءة الفصل الذي يحمل عنوان «كيفية استعمال الاختبارات المتعلقة بالطباع» صفحة ١١. بعدئذ أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتلاءم مع حالتكم.

| الرقم | السؤال | أ | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | هل تتأثرون أحياناً «بالتفاهات» أو تضطربون لأشياء تعلمون أنها غير ذات أهمية؟ أم: | ٩ | |
| | إنكم تضطربون لأسباب مهمة فقط؟ | ١ | |
| ٢ | هل تستعملون بشيء من الحماس كلمات قوية مثل: «هذا مريع»، «هذا مدهش»، أو «أكرَه» أو «أعبُد»؟ أم: | ٩ | |
| | غالباً ما تكون آراؤكم متزنة، وصوتكم هادئاً ورصيناً؟ | ١ | |
| ٣ | هل تقفزون بسهولة إن سمعتم صوتاً غير مرتقب أو إذا ناداكم أحد بصورة فُجائية؟ أم: | ٩ | |
| | تظلّون هادئين مهما كانت الظروف؟ | ١ | |
| ٤ | عند الانفعال الشديد، هل تشعرون بنوع من «الشلل» ولا تعرفون ماذا قلتم وماذا فعلتم؟ أم: | ٩ | |
| | يحدث لكم ذلك نادراً؟أم: | ٥ | |
| | إن ذلك لم يحدث قط؟ | ١ | |

| الرقم | السؤال | إ | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ٥ | هل يتقلب مزاجكم بسهولة وسرعة حتى من دون سبب مباشر (انتقال من الفرح إلى الحزن والعكس بالعكس؟) أم: | ٩ | |
| | إن مزاجكم عموماً مستقر؟ | ١ | |
| ٦ | هل فكركم كثير الانشغال بأمور عديمة الأهمية وبالشكوك والمخاوف التي تسبّب اضطرابكم؟ أم: | ٩ | |
| | إن هذه الحالات النفسية الصعبة غريبة عنكم؟ | ١ | |
| ٧ | هل تقلقون أو تضطربون من التغيير أو من فكرة العمل الجديد (انتقال إلى مكان آخر، استقبال، ترويج شيء ما، الخ)؟ أم: | ٩ | |
| | تواجهون الأمور بهدوء؟ | ١ | |
| ٨ | هل أيديكم رطبة؟ هل ينتابكم الاحمرار أو الاصفرار بسهولة؟ أم: | ٩ | |
| | إن هذه الأعراض غريبة عنكم؟ | ١ | |
| ٩ | هل تتضايقون بسهولة؟ هل تتأثرون بعمق إن كنتم عرضة لانتقادات أو لملاحظات سلبيّة؟ أم: | ٩ | |
| | إن ما يؤثر فيكم هو المشاكل الجادة؟ أم: | ٥ | |
| | تشعرون أن هذه المشاكل لا تعنيكم على الإطلاق؟ | ١ | |
| ١٠ | عندما يهمّكم أمر ما (سلبياً أم إيجابياً)، هل تشعرون بإحساس عارم بالراحة أو بالثورة حسب الحالة؟ أم: | ٩ | |
| | تتقبلون الأمور كما هي؟ | ١ | |

**اجمعوا العلامات واقسموا المجموع على ١٠:**

إن نلتم أكثر من ٥، **فأنتم انفعاليّون (إ).**

إن نلتم أقل من ٥، **فأنتم غير انفعاليين (غ إ).**

# الحيويّة L'Activité

تشكل الحيوية العنصر الثاني الأساسي الذي حدّده هيمنز وويرسما بعد الانفعاليّة (يراجع الفصل السابق).

نشرح في هذا الفصل الميزات المشتركة بين هذين العنصرين اللذين يتطابقان ويتعارضان في آن معاً.

## تعريفها

الحيويّة هي كمية الطاقة العضويّة التي يتمتّع بها الفرد. تستعمل هذه الطاقة دائماً في تحقيق أفعال غالباً ما تكون مثمرة، أما الإنسان اللاحيوي فيمتلك مخزوناً ضعيفاً من الطاقة العضوية. والحيويّة بحسب علم الطباع ليست الأفعال المحمومة أو التقلب الناتج عن الانفعالية، بل الاستعداد الطبيعي العميق والخلقي الذي يدفع بالإنسان إلى التصرّف.

**الكلمات المعبّرة التي تميّز الحيوي:**

- جريء
- مثابر
- دائم الانشغال
- موضوعي
- واثق
- عملي

## خصائصها

إن المعيار الوحيد لتقدير الحيويّة هو طريقة تصرف الفرد أمام العقبات. فالشخص الحيوي هو الذي تقوي المصاعب من عزيمته وتدفعه إلى المواجهة، أما غير الحيوي فهو الذي تثبط عزيمته أية عقبة.

فالحيوي إذاً «هو ذلك المثابر. في بعض الحالات قد تكون العقبة سبباً لاهتمامه بأمر ما كان لفت انتباهه لولا تلك العقبة».

عموماً يتصرّف الحيّوي بصورة طبيعية، فيبدو مستريحاً في تصرفاته وقادراً على استعادة طاقاته العضوية بسرعة بعد المجهود. إنه يبحث دائماً عن الحركة.

أما غير الحيوي فيتصرّف بصعوبة، وسرعان ما يستولي عليه التعب، وهو غير قادر على استعادة طاقته بسرعة. إن اللاحيوي ينفعل أكثر مما يتصرف.

## آثار الحيوية على الحياة النفسية

الحيوية طاقة قيّمة تُنشّط مُجمل وظائف الطبع. إنها تشجع الاندفاع وتُعطي الثقة بالنفس وتقوّي روح البحث والمغامرة.

وتشجع الحيوية أيضاً البشاشة والتفاؤل على عكس اللاحيوية التي تؤدي إلى الكآبة.

## الرموز المتعلقة بالطباع

عندما تتعدى الحيوية المعدّل الوسطي يشار إليها بالرمز (ح) وعندما يكون معدّلها ما دون هذه النسبة يشار إليها بالرمز (غ ح) أي غير حيوي.

### الحيوية كما يراها رينيه لوسين

قد يُجهد الإنسان نفسه لسببين مختلفين، أولهما الانفعالية، والآخر الحيوية. وفي الحالتين سوف يبدو للوهلة الأولى حيوياً. لكنه لن يكون حيوياً إذا نتجت أنعاله عن سبب خارجي فقط. فلنتخيل مثلاً رجلاً يطارده حديد ساخن أو قضيب مُشتعل، لا شك أن هذا الرجل يتقهقر ويهرب، سواء أكان حيوياً أو غير حيوي. فإذا كان هذا الشخص انفعالي فإن سلوكه سيوحي بالحيوية.

# قوّموا حيويتكم

تنبيه: قبل البدء بهذا الاختبار، يستحسن العودة إلى الفصل الذي يحمل عنوان «كيفية استعمال الاختبارات المتعلقة بالطباع» ص١١. بعد ذلك، أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتلاءم مع إجابتكم.

| الرقم | السؤال | ح | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | هل تبقون مشغولين باستمرار حتى بعد انتهاء عملكم (أشغال يدوية، دروس إضافية، أعمال زراعية في حديقتكم؟ إلخ) أم: | ٩ | |
| | تفضلون الاستراحة والتسلية (القراءة الترفيهية، الجلوس أمام التلفاز، ارتياد السينما أو المطعم)؟ أم: | ١ | |
| | تشغلون أنفسكم أحياناً ولكن بصورة غير مُنتظمة؟ | ٥ | |
| ٢ | هل العقبات والصعوبات حافز للمثابرة بالنسبة لكم؟ هل هي مصدر تحدٍّ أمام المجهود المطلوب بذله؟ أم: | ٩ | |
| | أنتم ممن يتراجعون بسهولة أمام الصعوبات، مفضّلين الانتقال إلى شيء آخر؟ | ١ | |
| ٣ | هل تحبّون التفكير في المستقبل حالمين ببعض المشاريع؟ أو في الماضي مفكرّين بالصورة التي كان يجب أن يكون عليها؟ أم: | ١ | |
| | تفضلون الانتقال إلى الأفعال حتى تترجموا مرادكم عملياً؟ | ٥ | |

| الرقم | السؤال | ح. | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ٤ | هل أن نظام عملكم، وإن كان بطيئاً، متنظم ومستقر؟ أم: | ٩ | |
| | تشعرون بحاجة للتوقف باستمرار للاستراحة واستئناف العمل لاحقاً؟ | ١ | |
| ٥ | عندما ترد عدّة خيارات صعبة، هل يكون قراركم سريعاً؟ أم: | ٩ | |
| | تردذون؟ تشعرون أنكم بحاجة إلى التفكير؟ | ١ | |
| ٦ | عندما تقررّون التصرّف، هل تبدو لكم الجهود المطلوبة بذلها لبلوغ الهدف صعبة؟أم: | ١ | |
| | تنفذون المطلوب فوراً وبصورة طبيعية من دون مصاعب؟ | ٩ | |
| ٧ | هل تميلون إلى تأجيل الالتزامات أو الواجبات اليومية: المعاملات الإدارية، المشاكل المطلوب حلّها، الخ؟ أم: | ١ | |
| | تعالجون الأمور فوراً مهما كان الثمن؟ | ٩ | |
| ٨ | هل تنفذون خلال عملكم مهمّات مفروضة وضرورية؟ أم: | ٩ | |
| | تكرهون الأوامر؟ | ١ | |
| ٩ | هل تقومون بسهولة بمشاريع هامة وضرورية بحاجة إلى جهود كبرى من قبلكم؟ أم: | ٩ | |
| | تحتاجون إلى مساندة معنوية لتحقيقها؟ أم: | ٥ | |
| | تفضلون عدم المحاولة أصلاً لتحاشي المصاعب المحتملة؟ | ١ | |
| ١٠ | هل امتلاء وقتكم بالعمل هو مصدر فرح وبهجة؟ أم: | ٩ | |
| | أنتم قلقون وخائفون من عدم التمكن من إنجاز كل العمل المطلوب؟ | ١ | |

**اجمعوا علاماتكم واقسموها على ١٠:**

إن نلتم أكثر من ٥، أنتم **حيويّون (ح)**.

إن نلتم أقل من ٥، أنتم غير حيويين (غ ح).

## الوقع Le retentissement

حدد اوتو غروس (Otto Gross) الطبيب الاختصاصي في الأمراض النفسية العصبية مفهوم الوقع وتبنّى هيمنز هذا المفهوم ثم أدخله كعنصر أساسي في تكوين الطبع بعد الانفعالية والحيوية (راجع الفصول السابقة).

يتضمن الوقع نموذجين من الأشخاص: النموذج الفطري[١] والنموذج الترصني[٢].

### تعريفه

إن الوقع «وقع التصوّرات» بالرغم من مظهره المُعقد، يشكّل مفهوماً سهلاً للغاية.

إنه يعني السرعة التي تظهر بها ردّة فعل الفرد تجاه عوامل يواجهها ويعني أيضاً مدة ردّة الفعل هذه.

يُفضل الاختصاصيّون اليوم التحدّث عن «وقع الانطباعات».

إن كلمة «تصوّرات» قد تؤدي إلى التباس يجعلنا نظن أن هذا المفهوم مرتبط بدرجة ذكاء الفرد أو ثقافته، علماً أن الحالة ليست من هذا القبيل.

لذلك وبقصد التبسيط سوف نعتمد كلمة «الوقع أو التأثر» مجرّدة.

### الوقع هو ردّة الفعل

يمكننا تشبيه الوقع بنابض

(١) الفطري Primaire : هو الشخص الذي يكون «وقع» الانطباع عليه سريعاً.

(٢) الترصني secondaine : هو الشخص الذي يكون «وقع» الانطباع عليه بطيئاً ثابتاً وعميقاً.

«Ressort» نضغطه على دفعات متتالية إلى أن تؤدي حركة خاطئة إلى انفراجه بصورة فجائية.

إذن نحن جميعاً كرسّور (Ressort) فعندما نتلقى الضربات (الانطباعات) تأتي ردة فعلنا بأشكال ودرجات مختلفة.

ووفقاً لردّة فعل الشخص، يمكننا التحدث عن وقع سريع (فطري) إذا كانت ردة الفعل فورية (ينفرج النابض فوراً)، أو عن وقع بطيء (ترصني) إذا أتت ردة الفعل بعد فترة طويلة (ينفرج النابض لاحقاً).

**النموذج الفطري (السريع التأثر)**

تظهر على بعض الأشخاص ردّة فعل فورية عند مواجهتهم أمراً محزناً أو مفرحاً، هذا النمط من الأشخاص يسمى في علم الطبع النمط الفطري أو البدائي (Primaire).

والشخص في هذه الحالة يستجيب بسرعة، أي أن ردّة فعله تأتي في اللحظات الأولى. أما الانفعال فلا يدوم، بل يُنسى بسرعة.

**تاثير الفطرية على الحياة النفسيّة**

يفضّل الشخص الفطري العيش في اللحظة الراهنة دون التفكير في المستقبل. وهذا الأمر يساعد في انفتاحه على الآخرين، لكنه يؤدي إلى عدم الاستقرار في عواطف الشخص وعلاقاته. الفطري شخص توّاق دائماً إلى التغيير. يُحب المفاجآت. يمكن إرضاؤه بسرعة وتزول أحقاده بالمصالحة. هو سريع الاندماج في الأوضاع المختلفة، ولديه القدرة على التأقلم مع المتغيرات حتى غير المنتظرة،

بليونة ومرونة. غير أن شدّة إحساسه بتقلّبات بيئته قد تؤدي به إلى حال من اللااستقرار.
ذلك كله يجب ألا أن يدفعنا إلى الخلط بين النموذج الفطري والنموذج الانفعالي.

## رمز الفطرية في علم الطباع

إن رمز الفطرية هو (ف).

## النموذج الترصني (البطيء التاثر)

يعتبر هذا الشخص أكثر اتزاناً في ردُات فعله من الشخص الفطري (السريع التأثر). يستطيع البقاء لفترة طويلة تحت تأثير انطباع معيّن، فتتراكم الأحداث عنده قبل أن تظهر ردة فعله. هذا الميل إلى الانفعال بعد فوات الأوان يتلاءم في علم الطباع مع الفئة التي ستتكلّم عنها هنا.

نطلق عليه في هذه الحالة النموذج الترصني، أي الذي

**الكلمات المعبّرة التي تصف الفطري:**

- مندفع
- غير مستقر
- لجوج (غير صبور)
- يرضى بسرعة
- غير حقود
- قابل للتأثر

**الكلمات المعبّرة التي تصف الترصني:**

- رزين
- منظّم
- حقود
- مستقر
- حذر
- رتيب

تظهر ردة فعله في وقت لاحق فيبقى انفعاله ولا ينساه بسهولة.

### تأثير الترصنية على الحياة النفسية

يهتم هذا الشخص بنتائج أفعاله؛ يُفضّل التفكير قبل التصرّف. يحتفظ لمدّة طويلة بذكرى انطباع مُعيّن، ويظلّ مرتبطاً بذكرياته القديمة، لذلك لا يمكن أن يرضى بسهولة. وعلى عكس الشخص الفطري هو شخص حقود.

بالمقابل هو مُخلص ومستقر في عواطفه وصداقاته.

يحتاج إلى الاستقرار ويشعر بالأمان في الرتابة. يوصف عادة الترصني بأنه «جاد»، طبيعته حَذِرة، ويميل إلى الانطواء على ذاته.

### رمز الترصنية (Secondarité) في علم الطباع

إن رمز الترصنية هو (ت).

**الوقع كما يراه رينيه لوسين**

«بالنسبة للبدائيين، أي الفِطريين، «الخبرة» تعني مجموعة تجارب منفصلة عن بعضها البعض. بالنسبة للنمط الترصني (أي البطيء التأثر)، الخبرة هي التراكم الناتج عن انفعالات تلقّوها. ما أسهل الكتابة على الرمال ولكن ما نكتبه سرعان ما يمحى وما أصعب الحفر على الرخام ولكن ما نحفره يبقى أبداً.

«قد يتلقى شخص الشتائم، فيهتز لها وينفعل فوراً وبشدة، وينسى بعدها كل شيء. أما بغلة «تيستي فيدين» التي يتكلّم عنها الفونس دوديه، فقد احتفظت لمدة سبع سنوات بضربة حافر لمن قام بجلدها. الشخص الذي تلقى الشتائم ونسيها هو شخص فطري. أما هذه البغلة فهي من النموذج الترصني».

# هل أنت فطري أم ترصني؟

تنبيه: قبل البدء بهذا الاختبار، راجعوا الفصل الخاص «بكيفية استعمال الاختبارات المتعلقة بالطباع»؟ صفحة ١١. بعدها أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتناسب مع وضعكم.

| الرقم | السؤال | ف.ت | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | هل تخططون لحياتكم وفق أحداث بعيدة المدى (خطط دراسية، مهنية، تأمين على الحياة، الخ) أم: | ٩ | |
| | تعطون الأولوّية للنتائج الآنية؟ | ١ | |
| ٢ | بعد خلاف جعلكم تثورون، هل ترضون بسرعة وتنسون ما حصل؟ أم: | ١ | |
| | تبقون متوترين لفترة؟ أم: | ٥ | |
| | من الصعب ارضاؤكم، ويظل الحقد في نفوسكم لفترة طويلة؟ | ٩ | |
| ٣ | هل تُفضلون التخطيط المسبق لما ستفعلون والتقيد بمواعيد دقيقة ومنتظمة؟ أم: | ٩ | |
| | تفضلون الارتجال حسب وحي اللحظة (مواعيد آخر لحظة، مشاريع دون سابق تصميم)؟ | ١ | |
| ٤ | هل أنتم مخلصون في صداقاتكم، مستقرون فيها، ومصمّمون على التقيّد بهذه الروابط؟ أم: | ٩ | |
| | تحبّون اللقاءات الجديدة وتقطعون علاقتكم ببعض الناس دونما سبب مُعين؟ | ١ | |

| الرقم | السؤال | ف ـ ت | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ٥ | هل تتصرفون حسب مبادىء صارمة لا تتخلون عنها أبداً؟ أم: | ٩ | |
| | تتأقلمون بسهولة مع كل الأحداث دون تردّد؟ | ١ | |
| ٦ | هل أنتم دقيقون في مواعيدكم إلى حدّ الوصول قبل الوقت بقليل؟ أم: | ٩ | |
| | غالباً ما تصلون في اللحظة الأخيرة أو متأخرين؟ | ١ | |
| ٧ | هل أنتم منظمون، تحبّون الترتيب، النظام؟ أم: | ٩ | |
| | تحبون «الفوضى» (حتى ولو بددتم أغراضكم)، مفضلين شيئاً من الغرابة؟ | ١ | |
| ٨ | قبل السفر، هل تتحضرون بدقة (برنامج معين، الخ)؟ هل تدرسون كل الاحتمالات الممكنة (الأخطار، كيفية معالجتها، الخ)؟ أم: | ٩ | |
| | تتركون الأمور لقدرتكم على الارتجال؟ | ١ | |
| ٩ | عندما تراودكم فكرة أو رأي، هل من الصعب إقناعكم بتغييرها؟ أم: | ٩ | |
| | تستهويكم بسهولة فكرة جديدة؟ | ١ | |
| ١٠ | هل تنفعلون بعفوية، وحتى بشدة تجاه حدث يهمكم؟ أم: | ١ | |
| | تتحملون التأثيرات طويلاً قبل أن تنفعلوا معها «عندما يطفح الكيل»؟ | ٩ | |

**اجمعوا علاماتكم واقسموها على ١٠ :**

إذا نلتم أكثر من ٥ ، **فأنتم ترصنيون (ت).**

إذا نلتم أقل من ٥ ، **فأنتم فطريون (ف).**

# أول تقويم لطبعكم

يتيح لكم هذا الفصل وضع حكم نهائي على الاختبارات الثلاثة السابقة التي خُصِصت لتقويم انفعاليتكم، حيويتكم، وفطريتكم وترصنيتكم. حتى تتابعوا القراءة، يجب أن تكونوا قد خضعتم للاختبارات الواردة في الصفحات ١٨، ٢٢، ٢٨.

## طبعكم الأساسي

سيتيح لكم هذا التقويم تحديد معادلة طبعكم ودرجة قوتها، وذلك من خلال مزج العناصر الثلاثة (الانفعالية، الحيوية، الوقع).

في نهاية كل اختبار، يُطلب منكم جمع «النقاط» ثم قسمتها على ١٠. عليكم تدوير النتيجة إلى العدد الأقرب. فإذا حصلتم مثلاً على ٤,٦ تعتمدون النتيجة (٤) وإذا حصلتم على ٤,٦ تعتمدون النتيجة (٥).

مثال تطبيقي:

١ ـ **بالنسبة إلى عنصر الانفعالية** (إ)، فلنفترض أنكم نلتم مجموعاً يساوي ٦٣ نقطة. سوف يكون معدّل علامتكم: ٦٣/ ١٠ = ٦,٣ فيُدوَّر إلى ٦ بما يعطي: (إ) = ٦. إذاً فأنتم انفعاليون (إ) لأنكم نلتم أكثر من ٥ نقاط.

٢ ـ **بالنسبة إلى عنصر الحيوية** (ح)، فلنفترض أنكم نلتم مجموع ٣٨ نقطة. سوف يكون معدّل علامتكم: ٣٨/ ١٠ =

٣.٨ فيُدَوَّر إلى ٤، وهذا يعني أن: (ح) = ٤. في هذه الحالة أنتم غير حيويين (غ ح).

٣ـ بالنسبة إلى عنصر الوقع، تُتبع الطريقة عينها. لنفترض أنكم نِلتُم بعد الحسابات: ٧، فأنتم في هذه الحالة ترصنيون (ت).

بناءً على المثال السابق فأنتم إنفعاليون (إ) وغير حيويين (غ ح) وترصنيون (ت). معادلتكم هي (إ غ ح ت) وبالأرقام: (٧٤٦). أي أنتم عاطفيون.

### ما يجب معرفته عن تقويم العوامل المكونة للطبع

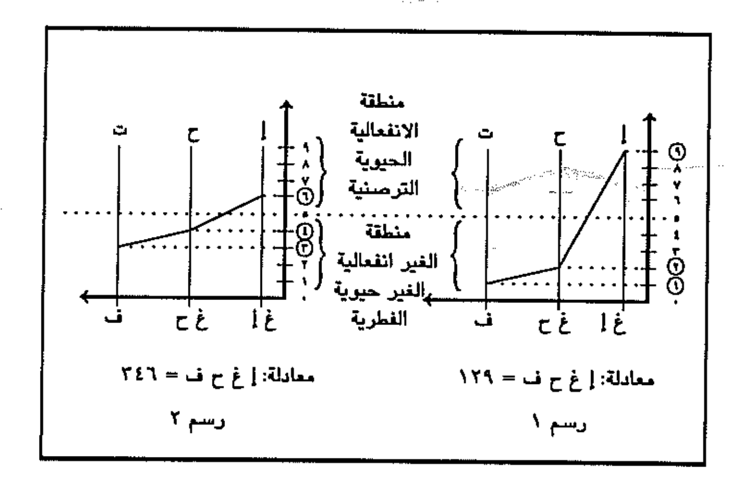
ما من شخص «انفعالي» مئة في المئة، وليس هناك درجة صفر من الانفعالية. كل شخص هو انفعالي بدرجة معينة، وهذا المبدأ ينطبق على العناصر الأخرى المكونة للطبع. لذلك اقترح غاستون برجيه علامات تتراوح بين واحد وتسعة، وجعل الرقم خمسة معدلاً وسطاً، آخذاً بعين الاعتبار الفروق الفردية بين شخص وآخر في إطار النمط الطباعي الواحد.

مثال على ذلك: بالرغم من خضوعهما لنفس الفئة الطباعية، فإن شخصين من النوع «العصبي» (يرمز إليهما بمعادلة: إ غ ح ف) يمكن أن يتصرف كل منهما بطريقة مختلفة عن الآخر تبعاً لقوة العوامل المكونة لمعادلته. فإذا كانت معادلة الأول (إ غ ح ف = ١٢٩) (رسم ١) فإنه سيكون أقل استقراراً ومخالطة للغير من الثاني ذي المعادلة (إ غ ح ف = ٣٤٦) (رسم ٢).

لنفترض الآن المعادلة التالية: (إ غ ح ف = ٣٥٦) أي أن عامل (غ ح = ٥). هذا الشخص

سيكون «عصبياً غضوباً» لأنه سوف يُشاطر مميزات العصبي (إ غ ح ف) كما مميزات الغضوب (إح ف) حسب درجة الحيوية (بين الاثنين).

ويتيح أسلوب التقويم بالعلامات توسيع نطاق درس الطباع والتعمق في خصائصها.




معادلة: إ غ ح ف = ١٢٩

رسم ١

معادلة: إ غ ح ف = ٣٤٦

رسم ٢

# أنواع الطباع الثمانية

إن اجتماع العوامل الثلاثة الأساسية: الانفعالية، والحيوية، والوقع، يعطي ثمانية أنواع من الطباع حسب الجدول التالي. ولكن يجب الانتباه إلى أن المعنى الشائع المُعطى عادةً لبعض الأنواع لا يتلاءم بالضرورة مع تعريفها في مادة علم الطباع. مثلاً الغضوب ليس شخصاً سيء الطبع نزقاً.

يتناول هذا الفصل المجموعات الأساسية للعوامل المسيطرة.

| | ح (حيوي) | | غ ح (غير حيوي) | |
|---|---|---|---|---|
| | ترصني | فطري | ترصني | فطري |
| إ<br>(إنفعالي) | إ ح ت<br>(شغوف)<br>(صفحة ٣٦) | إ ح ف<br>(غضوب)<br>(صفحة ٤٤) | إ غ ح ت<br>(عاطفي)<br>(صفحة ٥٩) | إ غ ح ف<br>(عصبي)<br>(صفحة ٥١) |
| غ إ<br>(غير إنفعالي) | غ إ ح ت<br>(لنفاوي)<br>(صفحة ٧٤) | غ إ ح ف<br>(دموي)<br>(صفحة ٦٦) | غ إ غ ح ت<br>(خامل)<br>(صفحة ٨٨) | غ إ غ ح ف<br>(مائع)<br>(صفحة ٨١) |

## اجتماع الانفعال والحيوية (إ ح)

كما رأينا، إن الانفعال مخزون من الطاقة العصبية، والحيوية مخزون من الطاقة الجسدية. وبالتالي فإن الأشخاص الانفعاليين ـ الحيويين (إ ح) هم الذين يملكون أكبر كمية من القوى. واجتماع هذه القوى يؤدي بالـ [إ ح] إلى التورّط في المشاريع أو إلى التفاعل بحيوية شديدة.

لذلك فإن طباعهم تتسّم بمُنتهى «الطاقة»، ويتأثرون بالأمور بكثير من العنف... إنهم يقبلون بالمسؤوليات ويريدون أن تسند إليهم هذه المسؤوليات أكثر فأكثر: ولهذا فإنهم سوف يتولوّن العديد من النشاطات والمهام، مقبلين على الأعمال بحماسة قد تهدّد باستنفاد قوتهم، خاصةً أنهم واثقون من حيويتهم وقدرتهم على التحمل ولا يرون أي سبب للتراجع أو التلكُوء أمام تلك المسؤوليات.

## اجتماع عدم الانفعالية مع الحيوية (غ إ ح)

في المطلق إن غير الانفعالي ـ الحيوي يتمتع بحيوية أقل من الانفعالي ـ الحيوي، ولكنه يتمتع بطاقة أكثر من هذا الآخر. لأن انتفاء الانفعال يعطي للحيوية كلّ فعاليتها، والـ (غ إ ح) يهتمّون قبل كل شيء بفاعلية ونتيجة أعمالهم. إنهم يواجهون العقبات والمصاعب بواقعية ومن دون انفعال. إنهم موضوعيون مع أنفسهم، يميلون إلى الاهتمام (فكرياً) بالأشياء المادية أكثر من الاهتمام بالمظاهر الإنسانية، ولكن هذا لا يمنعهم خصوصاً إن كانوا فطريين (سريعي الانفعال) (غ إ ح ف) من أن يكونوا اجتماعيين.

## اجتماع الانفعالية وعدم الحيوّية (إ غ ح)

هنا، تسيطر الانفعالية وتستنفد كل طاقات الإنسان العضوية. لذلك فإن الانفعالي غير الحيوي (إ غ ح) لا يكترث إلا لما يعطيه اللذّة ولا يهلّل لعمل مفروض، ويتصرف بصورة غير منتظمة، تثبط عزيمته بسرعة ويخاف «الملل».

## اجتماع عدم الانفعالية وعدم الحيوية (غ ا غ ح)

هنا، يكون النقص في الطاقة مؤكداً ويؤدي بـ (غ إ غ ح) إلى الكسل. يكرهون المجهود ويبحثون دائماً عن الحلول السهلة، وتثبط عزيمتهم بسرعة. ردة فعلهم ضعيفة، لكن يمكن أن يسخروا طاقتهم في اللعب الذي هو مصدر الحوافز لديهم. إنهم قدريون وعزة نفسهم ضعيفة.

# الشغوف Le Passionné (إ ح ت)

**يقال إن هذا الشخص بطبعه الحاد هو الأهم على قائمة الترصنيين، لذا نتوقع من أول نظرة نلقيها على المعادلة (إح ت) أن يكون صاحبها ذو سلطة مهمة ومن الرجال التاريخيين.**

## أحكام عامة

إن الانفعال لدى الشغوف يدفع بصاحبه إلى الأحلام ورسم الأمنيات أما الترصنية لديه فتسمح له بتحقيق رغباته عن طريق التخطيط لها على المدى الطويل؛ وأما الحيويّة فتسيِّر كل شيء وتعطي للشغوف الطاقة اللازمة لتحقيقها فعلاً، بفضل ميله الطبيعي إلى العمل.

## طموحاته

يعتبر الشغوف أن الحياة معركة يجب خوضها... وربحها! ولعل ما يدفع طموحه قُدماً هي انفعاليته الشديدة التي تقوده إلى تحقيق رغباته بمؤازرة الحيوية. هو متعطش للمسؤولية يهتم كثيراً بنجاحه على الصعيد الاجتماعي. يحب السلطة والقيادة، كما

> «هناك دائماً انسجام مُسبَق ما بين المبادىء التي يكرسون أنفسهم لها وما بين متطلبات عملهم ومكانتهم. إنهم رجال المؤسسات، ولكنهم لا يطالبون بإدارتها بل يستولون عليها سواء شرعياً أو لا شرعياً، لأنهم يؤمنون أنهم وُجدوا لخدمة الآخرين، ومن يخدم الناس بشكل أفضل هو الجدير بتولي سلطة القيادة».

يعبّر عن ذلك نابوليون بقوله: «عشيقتي الحقيقية هي السلطة». لذلك فإن كل طاقته تجنده لتحقيق طموحاته المهنية وعزة نفسه ورغباته ومكانته في المجتمع.

## شيء من الكبرياء

لن يتردّد الشغوف في عَرض كل المظاهر المادية التي تثبت نجاحه، كسيارته الفخمة ومنزله المُترف، وكلّها دلائل تشبع كبرياءه وتشهد على إفراطه في الترف وعلى ذوقه الرفيع تجاه الأشياء الجميلة وهذا ما يتلاءم مع طباعه.

## إرادة قوية

إن إرادة الشغوف لا تتزعزع، حتى حيال القريبين منه الذين قد يُعيّرونه بقسوته. لا جدوى من إرغام الشغوف الذي قد قرّر مُسبقاً ماذا سيفعل لأن ردّة فعله ستكون قوّية ومُعارضة، وسوف يفعل ما بوسعه لإزاحة العوائق التي تعترض طريقه... إلى حدّ التضحية ببعض ما هو متعلق به إذا كان يعيق أهدافه...

تمنع ترصنيته انتصار حبّه على حساب طموحاته. ولكن هذه الترصنية تمنحه انضباطاً كبيراً، وقدرة عظيمة على التركيز.

**ميزات الشغوفين الأساسية**

«إنهم طموحون ومحققون لطموحاتهم الشخصية. حيويتهم مركزة على غاية معينة ومسيطرون، وهم طبيعياً مُهيأون للقيادة. يسيطرون على ما يريدون ويستعملون عنفهم. إنهم خَدومون، فخورون، محبّون للمجتمع، ومحدثون لبقون يقدّرون العائلة والوطن والدين. يتمتعون بحسٍ عميق تجاه الأمور الكبيرة ويعرفون كيف يتغلبون على حاجاتهم الجسدية، ويميلون احياناً إلى التقشّف. القيمة المسيطرة لديهم: هي للهدف المنوي تحقيقه».

## النزاهة ـ الاخلاص

يتميّز الشغوف باحترامه القيم الأخلاقيّة فهو شديد التعلّق بالمبادىء والقيم. إنه نزيه، شريف، يُطبّق أفعاله على أقواله.

ترصنيته تجعله قادراً على الاحتفاظ لمدّة طويلة بذكرياته السيئة أو الجميلة. وتظل هذه الذكريات محفورة في رأسه كما لو كانت في الرخام.

إنه بالنسبة إلى أنواع الطباع الأخرى الثمانية، الأكثر «تعلقاً» بذكرياته (كما الطبع العاطفي).

وبما أنه لا يستطيع التخلي عنها، فهو مُخلص. أصدقاؤه وعواطفه لا يتغيرون.

## الحياة الاجتماعية وانفعاليته

قد يؤدي انفعال الشغوف في البداية إلى زعزعة انفتاحه على الآخرين ولكن ترصنيته تكبح حماسته.

إن انفتاحه على الآخرين هو اختياري، ويكشف عن شكل من أشكال الكبت.

ترصنيته تميل إلى تمويه انفعاليته التي قد تعتبر ضعفاً، ولكن

**الشغوف كما يراه رينيه لوسين**

«همومه كثيرة، لأنه دائماً متورّط بأعمال مختلفة فهو كمن يمسك عدة بطيخات في يد واحدة. لكن همومه عملية لأن لا وقت لديه لاجترارها، بل هو يستخف بها: يدفعه إلى العمل انعدام صبره ويجعله عدم الصبر يحلّ بسرعة المشاكل التي يواجه والتي يعتبرها إهانات بحقه.

«من بين جميع الطباع هو الشخص الذي يوظف إلى أقصى حد قدراته الداخلية، فنابوليون مثلاً انتصر على أوروبا، جزئياً، لأنه كان يدفع إلى أقصى الحدود قواته العسكرية أكثر من كل أعدائه».

(المصنف في علم الطباع)

بالنسبة للقريبين منه ولمن يُحبهم ومن هم في خدمته، تخبىء هذه القسوة الظاهرة طبيعة طيبة وحنونة وكريمة.

كما يقول لوسين: إن الشغوف «هو عائلي للغاية يحمي زوجته وأولاده وأهله وبعض أصدقائه، لكنه ينتظر منهم ان يخضعوا لإرادته».

## حياته المهنية

الاستقرار العام لدى الشغوف يجعله مستقراً في عمله.

وغالباً ما يكون موهوباً فيكرّس حياته لتلك الموهبة. إنه متطلب حيال نفسه وحيال الآخرين ويعرف كيف يظهر سلطته. يُعرف الشغوف بكفاءته وبضميره المهني الأمر الذي يخوّله شغل مناصب مسؤولة. وغالباً ما يمارس المهن الحرّة.

## المخاطر الطباعية

عندما تكون بعض ميوله مفرطة بالنسبة إلى العناصر (إح ت) المكونة لطبعه، قد تصبح مميزاته هي التالية:

- العدائية والقسوة الفائقة.
- التعصّب.
- التقشف.
- تصلب الرأي بشكل مرضي.
- التصرف بشكل ذُهان هذياني (Paranoïaque)

**فيما يتعلق بالشغوف القاسي**

**نحن الآن نقف من حيث الوقع مقابل الغضوبين المغامرين كنموذج كازانوفا أو بومارشيه: النموذج الذي يذمّ الطبيعة، ويخشى من الخطوة الأولى، والذي يثور على المألوف إلى حد الحكم على ما هو قائم بأنه صائر إلى السقوط إن لم تتدخل السلطة في أية لحظة لسنده أو لإصلاحه».**

## الشغف وفروعه

يمكننا تمييز بعض النماذج وفقاً لمدى سيطرة أحد العناصر (إ، ح، ت) على صيغة الشخص الطباعية. وبهذا نحصل على فروع من الشغف. هذه بعض الأمثلة:

### الشغوف القلق (إ ح ت القريب من إ غ ح ف)

مهما كان نوع الطبع موضوع البحث، فإن الإفراط في الانفعال يقرّب الشخص دائماً من الطبع العصبي. يكفي أن تكون وظيفة الترصن (بطء الانفعال) ضئيلة لدى الشغوف (قريبة من الفطرية [سرعة الانفعال]) حتى نستنتج أن طبعه يقترب من طبع العصبي الذي هو (إ غ ح ف).

نطلق على من هو على هذه الحال اسم «الشغوف القريب من العصبي» أو «القَلِق».

تتميز حياة هذا القَلِق بفترتين مختلفتين. فخلال شبابه، يهتم بالفن وبالحياة الاجتماعية وبالملذات كما العصبي. بعذ ذلك بفترة، يسأم ويكتشف فكرة مثالية يصر على نشرها والدفاع عنها بشراسة حماسيّة.

من النماذج التي ذكرها لوسين (Le senne): «بعدما تابع نيتشه تعاليم شوبينهاور، وجد أن مهمته تكمن في الشعر وفي التبشير بالإنسان الكامل. أما تولستوي فقد تخلى عن حياته كأديب للالتحاق بالتيار المسيحي الذي يرفض الرضوخ للشرّ وأنهى حياته بكتابة أشعار أخلاقية».

### الشغوف المتامل (إ ح ت القريب من إ غ ح ت)

عندما تخف الحيوية، نلاحظ أن هذا الشغوف يقترب من العاطفي (إ غ ح ت). على هذا سنطلق

عليه تسمية «الشغوف القريب من العاطفي أو المتأمّل».

يؤدي اجتماع العنصريـــن إ غ ح بالشغوف إلى الخلق الفني. يتشاطر مع العاطفي بنقاط معينة، لكن حيويته تفوق هذا الأخير مما يجعله يحقق أعمالاً هامة.

بما أنهم شبه عاطفيين، فإنهم يتمتعون بقدرات العناصر إ ت المضاعفة التي تعطيهم في الوقت عينه ذكاء الحياة الحميمة والتفكير المجرّد. ولكن بفضل تمتعهم بالحيوية، فإنهم مُحصنون ضدّ الضعف، ومحصنون من انعدام الثقة بالنفس ومن الميل إلى الوقوع في الاجترار أو التردد الذي يُضعف الأشخاص المحض عاطفيين.

**الشغوف القاسي (ت إ بارز)**

عندما يطغى الترصّن تُستغَل الخبرة المكتسبة بشكل أفضل لبناء المستقبل وتتيح رسم أهداف بعيدة المدى لكن الإفراط في التركيز على هذه الأهداف قد يؤدي بصاحبها إلى التقشّف أو التعصب. ولن يفاجئنا أن نجد بين هؤلاء الأشخاص شخصيات مشهورة يبعث ذكرها الحزن في النفوس كهتلر وستالين.

**الشغوف المتعجرف (ح بارزة)**

عندما تكون الحيوية طاغية، يكون الشخص مؤهلاً للقيادة، ويكون النجاح الاجتماعي باهراً. في هذه الفئة نجد رجال حروب ودول شهيرين.

**الولد الشغوف:**

يظهر عليه بعض النضج.

على الصعيد الاجتماعي هو ولد مجتهد، مواظب، ينال نتائج جيدة.

يميل الولد الشغوف مع أنه يمتلك نسبة مهمة من الطاقة الحيوية (انفعال + حيوية)، إلى الهدوء والتحفّظ وتساعده ترصنيته على تنظيم صرف طاقته العالية.

يستطيع إن كان بمفرده أن يلعب بهدوء وبدون تغيرات مفاجئة في مزاجه وبدون شراسة.

الواقع أن هذا الولد يميل إلى الفردية. يتروّى كثيراً عند اختيار أصدقائه الذين يختارهم بدقة. والأمر أيضاً مشابه في اختياره ألعابه في أوقات الفراغ. يحدّد باكراً مهنته التي تعكس غالباً موهبته.

تميل طبيعته إلى الانغلاق الطفيف.

**خصائص الشغوف العشر:**

- قدرة على العمل.
- مبادرة.
- قدرة فائقة على التنفيذ.
- تنظيم مُميز.
- تطلعات بعيدة.
- وعي لقيمته.
- مثابرة مهما كان الثمن.
- إحساس بالقيم ورفض لما هو تافه ورديء.
- استعداد للتضحية في سبيل النجاح.
- انغلاق مُعتدل.

**من مشاهير الشغوفين**

(وفقاً لتصنيف لوسين)

الشغوف القَلِق (شبه العصبي):

بيتهوفين، بيرليوز، دانتي، راسين، نيتشه، ميشليه، باسكال، تولستوي.

الشغوف السوداوي (شبه العاطفي):

لويس الحادي عشر، مالبرانش، مايكل انجلو، موليير.

الشغوف المتعجرف (إح طاغيان):

امبير، بوسويه، كوندي، كورناي، فينلون، فوش، هيجل، باستور.

الشغوف القاسي (ت بارز):

جوزف دو ميستر، هتلر، ستالين.

الشغوف الحذر (شبه الدموي):

غوته

الشغوف المثابر (ح ت إلى ت معتدل):

فلوبير، زولا.

الشغوف المنهجي (ح ت إلى ت بارز):

كوفييه، ديكارت، تورين، سان توماس داكان.

## الغضوب Le Colérique (إ ح ف)

إنه أكثر الطباع تجسيداً لحبّ الحياة، والمودّة، والدماثة. والغضب الذي يجتاحه ليس إلاّ انفعاله المتذبذب المقترن بفطريته التي تدفعه للتعبير عن أفكاره بلا تردد وللانفجار بعنف أحياناً. وبعدما ينتهي غضبه، يأتي الهدوء بعد العاصفة، وبعده الشمس التي تُضيء حبّ الحياة لدى «عاشقها».

### أحكام عامة

إن طاقة الغضوب الحيوي مهمّة جداً. فالغضوب يتمتّع بطاقات عصبية وعضوية (إ + ح) هامة مما يعطيه حيوية أكيدة. لكن (إ + ف) قد تجعلانه يبدّد عمله. لكن هذا الأمر لا يؤثر في الغضوب الذي يبحث عن الحركة، والذي لا يثبط همته بسهولة أمام العواقب.

### الحياة الاجتماعية والعاطفية

يحب الغضوب العلاقات، الاجتماعات بين الأصدقاء، إنه منفتح ودافىء: بكلمة واحدة إنه اجتماعي. يتسم هذا الطبع بالانفتاح الاجتماعي وبالدفء الإنساني. وكما يقول لوسين: «بالنسبة للآخرين، المجتمع ضرورة، أما بالنسبة له فالمجتمع حاجة وبالتالي لذّة. إنه أكثر الطباع انفتاحاً ووضوحاً».

ولكن فطريته تدفعه للبحث عن أحاسيس جديدة، وعن تسليات جديدة، وهذا يجعله يبدل غالباً ارتباطاته. كذلك فإن اجتماع إ

+ ف يشجّع نزوعه إلى المزاج المتقلب. لكن مودته تجعله محبوباً، إنه كريم وليس حقوداً.

## موهبة الخطابة

إن استعدادات الغضوب الطباعية تجعله خطيباً منذ الولادة. على أي حال فإن أعلاماً تاريخية تشهد على هذا الأمر (انظر صفحة ٥٠). إنه «قائد»، يحب الجموع، الشعبية.

## الذكاء والتنفيذ

يجب أن نذكر هنا أن علم الطباع لا يزعم أنه قادر على تقويم مستوى ذكاء أي طبع مُعيّن من بين الطباع. لكننا سنصادف في كل فئة من الطباع طباعاً تتسّم «بالذكاء الحاد» الذي يميزها عن غيرها.

تجعل ميزة «الذكاء» الغضوب بطلاً فإذا ما حذفنا هذا الاستعداد، وخففنا من الذكاء، فسيميل الغضوب إلى بعثرة عمله، وإلى التفريط بطاقته الغنية يميناً ويساراً.

ولكن في معظم الحالات، يتمتع الغضوب بفكر حاد وعملي، وقدرة على الارتجال

«الغضوب شخص انفعالي: يتمتع من جهة بسهولة في التفاهم مع مستمعيه، ومن جهة أخرى بقدرة على الدفق العاطفي الذي يطلق لديه تعابير تؤثر في الآخرين. علاوة على ذلك هو فطري: مرن في التعامل وبإمكانه متابعة كل تغيّرات مستمعيه العاطفية إلى حد التأقلم معها. وأخيراً، إنه حيوي: بلاغته جذابة، وهو أيضاً يسيطر على انفعاليته، وإن كان لبقاً فسوف يستولي على مشاعر الآخرين.
ولنعترف أيضاً أن الغضوب هو أكثر الناس قدرة على اتخاذ القرار وأقلهم تردداً: لا ينقصه شيء ليصبح قائداً شعبياً».

(ر. لوسين)

في الحالات الطارئة.

## الحاجات الحياتية المهمة

تنبثق من الغضوب قوة حيوية مهمة يسببها اجتماع إ + ح. وتتجلى من خلال الفطرية طاقة تجعله يبحث عن إرضاء حاجات عديدة. إنه يحب الحياة، يتمتع بقوة جنسية.

## العمل المجاني

يتمتع الغضوب بطاقة زائدة! تدفعه انفعاليته إلى الاندفاع وترجم حيويته الفطرية فوراً هذا الاندفاع بالعمل. اذاً هو يحب الحركة، يبحث عن الحركة حُباً في الحركة لا سعياً إلى النتيجة المرجوّة.

ولنضف إلى ذلك البدائية التي تؤدي إلى التصرّف بنفاد صبر وبتسرّع، كما نجد لدى الغضوب سلسلة أفعال مُبعثرة حيث لا يكون الهدف النهائي الدافع الفعلي، بل نشوة الحركة التي يمكن مقارنتها بلعبة يسعى من خلالها إلى استنفاد قواه الجسدية.

عملياً يحب الغضوب الحركة، إنه شخص كثير الحركة، دائم الانشغال ويحتاج لمجال واسع من أجل ذلك.

## حياته أشبه بقصّة

يمكننا من ناحية معيّنة مقارنة حياة الغضوب بقصة. من جهة، من خلال ميله إلى الطبع الرومانسي والمغامر الذي يثير وظائف الانفعال والفطرية لديه.

**هذه الفئة شرهة تحب الطعام. نجد غالباً الناس الذين يبلغ وزنهم المئة كيلوغرام من هذه الفئة فهم يجمعون القوة الجسدية والذوق الرفيع في مسائل الطعام. والأكثر غضباً من بينهم هم الأقوى قريحة، لأن الشراسة عالم يُعبّرون فيه عن انفتاحهم الطبيعي وهم يتميزون بالقوة نفسها في حياتهم الجنسية.**

من جهة أخرى، ليس هناك سوى خطوة واحدة بين المغامرة الخيالية والمغامرة الفعلية يجتازها الغضوب مستلهماً خياله الذي يؤجج حركته واندفاعه.

## الحياة المهنية

إن طاقته الحيوية وإرادته تجعلانه يبتهج في مهن تتطلب كثيراً من الجهد، حيث تكون قدرته على الاحتمال وحسن تدبيره ولباقته سبيلاً إلى نجاحه. قدرته على التكيف واجتماعيته يتيحان له الانخراط بسهولة في فريق عمل يعرف كيف يبعث فيه الحركة.

يستطيع الغضوب أن يوظف كفاءاته في التجارة والفنون التشكيلية والصحافة.

## مخاطر طباعية

إذا زادت قوة بعض العناصر الطباعية في معادلة (إح ف) (إنفعالية + حيوية + فطرية) تظهر في سلوك الغضوب الملامح التالية:

- إنجاز الأعمال على غير ما يجب.
- تشتّت الجهد.
- تبديد الطاقة.
- البحث عن كل ما هو سهل.
- قسوة فائقة.

الطبع الغضوب هو مركز الوحي الطباعي في القصة. لذلك يجب أن نجد في هذه الفئة كثيراً من الروائيين. وهذا ما تؤيده السيرة الذاتية لبعض الكتاب: جورج ساند، بالزاك، الكسندر دوما الأب، ديكنز، والتر سكوت، كلهم ينتمون إلى الطبع الغضوب. كلهم بحثوا في القصة والخيال عن إرضاء حاجتهم إلى الحركة التي لم تحققها لهم الحياة والتي لا يمكن أن تحققها لشخص كما يفعل الخيال.

(ر. لوسين)

## الغضوب وفروعه

يمكننا أن نبلور التحليل النموذجي وفقاً لأحد العناصر (إ أو ح أو ف) الطاغي في معادلة الشخص الطباعية ومن هنا سنصل إلى فروع طبع الغضوب:

## الغضوب الشرس (إ ح ف القريب من غ إ ح ف)

عندما تقل نسبة الانفعالية، نستنتج أن هذا النوع من الغضوب أقرب إلى الدموي (غ إ ح ف). سنطلق عليه «شبه الدموي» أو «الشرس». الذي يقترب من الدموي بواقعيته وباهتمامه بالعلوم.

## الغضوب الحماسي (إ ح ف قريب من إ غ ح ف)

عندما تخف الحيوية، نستنتج إن هذا النوع من الغضوب يقترب من العصبي (إ غ ح ف). وعليه سنطلق تسمية «الغضوب شبه العصبي» أو «الحماسي» الذي تجتذبه النشاطات التي تتطلب مخيلة وإبداعاً أكثر مما تجتذبه الواقعية.

## الغضوب القائد (ح بارزة)

عندما تسيطر الحيوية نصادف قادة حقيقين أو خطباء سياسيين

### الميزات الأساسية للغضوب حسب غاستون برجيه

الغضوب إنسان كريم، ودود، مفعم بالحيوية، متفائل، غالباً ما يكون حسن المزاج ويفتقد إلى الذوق والتروي. حيويته كبيرة، يهتم بالسياسة، يحب الشعب، يؤمن بالتطور، وهو ثوري. غالباً ما يتميز بموهبة خطابية وبكثير من الاندفاع، إنه قائد. القيمة الأساسية عنده: هي للحركة والتنفيذ».

يمكنهم جرف العامة. إنما ليس السبب أفكارهم الفريدة، بل طاقتهم المعدية التي ينقلونها إلى الآخرين.

## الغضوب المحض (إنفعالي ـ فطري [إ ف])

عندما تسيطر (الانفعالية ـ الفطرية)، يزداد عدم الاستقرار: فيغدو تواقاً إلى المَغامرة لا بل متشرداً، ويصبح سطحياً في عواطفه ويتهاون في المسائل الاخلاقية.

يصعب على هذا النوع من فروع الغضوب الإخلاص العاطفي.

إنه انتهازي.

## الولد الغضوب

لا ملل مع الولد الغضوب.

يضج بالحيوية، لا يستطيع أن يبقى في مكانه. ثرثار مفعم بالحيوية، يلفت الأنظار في صفه بسرعة ولو بالمُشاجرة إذا كان ذكراً.

ولتغذية هذا المخزون من الطاقة، سيظهر الطفل الغضوب شراهة لافتة.

مع أنه لا يتحمّل القيود، فإنه

**الغضوب كما يراه رينيه لوسين**

«يحب التغيير، يبحث عن أحاسيس جديدة، يحتاج إلى التسلية. باختصار يمكن لفطريته أن تدفعه إلى تغيير علاقاته وأعماله. ولئن قلّل هذا الأمر من طيبته، فإنه لا يُلغيها وقد تتيح له فرصة أكبر لفعل الخير.

«وجهه دموي، ملوّن، حيوي، عيناه كبيرتان وناتئتان أحياناً، صوته قوي، غالباً ما يكون مرحاً، تتصاعد حدّته وفقاً لانفعاله(...) كل غضوب حقيقي يساوي ثلاثة أشخاص. لكن هذه القوة ليست مستبدّة بل مُفيدة ومُحبة. الغضوب شخص محبوب وشعبي إلى حدّ أنه يجذب أشخاصاً من طباع مغايرة لطبعه».

منفتح للغاية ولديه فضول كبير.
يحل بلوغه باكراً وكذلك حياته الجنسية.
إنه صريح لا يوارب أبداً.
طبيعته فرحة ومنفتحة.

**ميزات الغضوب العشرة:**

- روح المبادرة.
- ميال إلى المشاجرة والعراك.
- متفائل يحب الحياة.
- صريح وغير متحفظ.
- دائم الانشغال.
- ميال إلى التشتت.
- نشط في علاقاته.
- اجتماعي.
- قوي العضلات.
- مُنفتح.

**بعض المشاهير من الغضوبين:**

(وفقاً لتصنيف لوسين)

الغضوبون القادة (ح بارزة):

دانتون، غامبيتا، جوريس، ت. دوبانفيل، ت. غوتيه، فيكتور هوغو (شعراء).

بالزاك، ديكينز، أ. دوماس الأب، جورج ساند (كتاب).

الغضوبون المحض (إ ف بارزان).

ديدرو، ميرابو.

الغضوبون الفطريون (ف هي المسيطرة):

بومارشيه، كازانوفا.

الغضوبون الشرسون (شبه الدمويين):

رابليه.

الغضوبون شبه العصبيين (أو المتحمسون):

لامارتين.

# العصبي Le nerveux (إ غ ح ف)

إن كان هناك من طبع يرفض النضج فهو العصبي. انفعاليته متذبذبة، إنّه غير حيوي، فطريته بشكل عام نشِطة. باختصار تجتمع كل العناصر لتلبسه طبعاً طفولياً وغير مستقر، ولكنه لا يفتقر إلى إراحة بال من هم حوله.

## أحكام عامة

تعكس انفعاليته كميّة كبيرة من الطاقة العصبية، أما عدم حيويته فتعكس كميّة ضئيلة من الطاقة العضوية. اجتماع هذين العنصرين مع الفطرية يساعد في إطلاق انفعاليته بسرعة وعنف.

## كثير الحركة ولكنه غير حيوي

لا تدع كثرة تنقله الظاهري تخدعك فانشغالاته المختلفة لا تنم عن حيوية لأن كل تلك الحركة سطحية طائشة، تغذيها حياة داخلية مليئة بالنزوات.

يكره المهمّات المفروضة ولا يندفع إلا للمهمات التي تخدم مصالحه لكنها دائماً كالمد

«يرتبط عاطفياً بسرعة وحماس، ثم لا يلبث أن يخون متهماً الطرف الآخر بالخيانة، وذلك عائد إما إلى عدم استقراره وإما إلى حساسيته المفرطة تجاه الآخرين أو إلى عدم استقراره الذاتي، أو إلى الاثنين معاً.
ما ينقصه حتى يكون مخلصاً لهذا الحب هو الترصنية التي تثبت الاستقرار في النفس...»

(ر. لوسين)

والجزر متفاوتة المستوى. ويحاول التعويض بالعودة إلى الذات والدخول في تأملات حالمة وخيالية.

## عدم الاستقرار العاطفي

يبحث العصبي بلا توقف عن العواطف، وتؤثر فيه تأثير المخدّر فهي له عوامل مُثيرة يحتاج إليها ليعيش ولتنتعش حياته. يميل إلى الجنون الدوري. سريع الإثارة متقلّب المزاج ينتقل فوراً من التفاؤل إلى التشاؤم، من الفرح إلى الحزن، وفقاً للأحاسيس التي يمر بها في اللحظة الراهنة.

ليغذي حياته الداخلية بالعواطف الغنية والمتنوعة، ينجذب العصبي دائماً إلى كل جديد ومحدث وغريب حتى لو كان سقيماً.

تشدّه القصص السوداء، المرعبة، أو أفلام الحركة، أو الأفلام الخيالية المثيرة للأحاسيس القوية.

تجعله فطريته يعيش في الحاضر، والعصبي شديد التأثر بالآخرين الذين يجرفونه إلى أساليب جديدة للتسلية.

**الخصائص الأساسية للعصبيين بحسب غاستون بيرجي**

متقلب المزاج، يحب إدهاش الآخرين والبقاء محطاً للأنظار. لا تعنيه الموضوعية في شيء. يحب تجميل الواقع، مما يجعله يتأرجح بين الكذب والخيال الشاعري. يشده دائماً كل ما هو غريب، أو مخيف أو مرعب، وبصورة عامة كل ما هو «سلبي». يعمل بلا انتظام ولا يقوم إلا بما يروق له. يحتاج إلى ما يثيره حتى يتخلى عن الخمول والملل. غير مستقر في عواطفه، سريع الانجذاب، سريع الإرضاء. القيمة الغالبة لديه هي: حب الترفيه.

يستسلم للتنقل العاطفي. ولهذا لا تثمر علاقاته... لديه «رفاق» ولكن اصدقاءه قليلون.

## القدرة على الإغواء

يحب العصبي الأمجاد ويبحث عما يعلي شأنه. إنه جذاب مخيف، يعرف كيف يظهر متألقاً عندما تُتيح له الظروف ذلك. تجعله انفعاليته الفطرية صاحب نظرة ثاقبة وروح مفعمة بالعواطف الطيبة، وكلها عناصر تُحنّن وتسحر. في هذه الحالة يصبح جذّاباً لا يقاوم. لبق في حديثه يعرف كيف يفتن الآخرين.

وهذه المؤهلات بالرغم من هشاشتها فهي تجذب إليه عاطفة الناس تارة والشفقة طوراً، لأنه في النهاية ضحية طبعه الفطري أكثر من كونه شريراً.

## الإخلاص الكاذب

الكذب من شيم العصبي. عندما

**«العصبيون يكذبون كما لو كانوا يتعاطون الفن ويمكننا أن نسمي هذا الكذب بالتجميل (الإيجابي أم السلبي) الذي يميز أسلوبهم. يريدون جعل الواقع أكثر تعبيراً ودلالة مما هو موضوعياً».**
**(ر. لوسين)**

يواجه موقفاً محرجاً، يكذب تلقائياً حتى يستطيع التملّص، ولكنه يفعل ذلك غالباً بطريقة رعناء.

ويفسّر هذه الرعونة طبعه العفوي في الحركة غير المدروسة الناتجة عن فطريته.

في الواقع إن ضعفه العاطفي الذي يبرزه عدم حيويته، لا يتيح له مواجهة الأمور كما هي. لذلك فإن الكذب بالنسبة إليه هو وسيلة غير واعية لتجميل الواقع بغية مواجهة هذا الواقع من زوايا عاطفية أفضل، وأحياناً

من زوايا أكثر إثارة.

إلى درجة أن العصبي يؤمن غالباً بادعاءاته...

## صراع مع عدم الحيوية

الصعوبات الحياتية التي يواجهها العصبي تتأتى عن عدم قدرته على تجميع انفعاليته المفككة، وذلك لسببين:

١ - افتقاره إلى الطاقة العضوية (عدم الحيوية) التي لا تعطيه القوة الضرورية لتحويل انفعاليته إلى عمل إيجابي مثمر.

٢ - اندفاعه المتأتي من فطريته يبعثر انفعاليته من دون أن يجعله رجلاً ثابت العزم. من هنا، يزول اندفاعه رغماً عنه ويصبح شاهداً عاجزاً على هشاشته الذاتية. يدرك عجزه عن بذل الجهود بغية عدم الرضوخ للإغراءات ويرى الفجوة التي تبعده عما هو وعما يتمنى أن يكون. تجاه كل ذلك... كيف يكافح؟

## الشر بالشر

كيف يحرك انتباهه ليرغم نفسه على التصرف؟ ما هي الوسيلة

**العصبي كما يراه رينيه لوسين**

«عدم الحيوية هو ما يفسر العقبات التي تعترض حياة العصبي. وعدم الحيوية هو المسؤول عن عدم انتظامه في عمله [...] لأن معظم الأعمال المهنية لا ترضي حساسيته ولا ترضيه هو إلا نادراً.

«العصبي ثائر على العمل المفروض [...] يؤجل بسهولة ما يجب أن يقوم به. وهذا ما يجعله أجيراً رديئاً ومديراً فاشلاً. سرعان ما يتم صرفه من العمل أو يعلن إفلاسه إذا كان صاحب عمل. عدم الاستقرار الذي يفرضه عليه طبعه يصبح ضرورة في حياته إن لم يساعده أحد على التخلص من هذا الوضع».

التي يمكن أن تحرك طاقة خائرة؟ هذه هي مشكلة حياة العصبي الذي تؤرقه انفعاليته. والحل الوحيد لديه هو اهتمامه بكل ما هو غريب وسوداوي. إن إشكالية العصبي حيال الخير والشر هي أن الخيار الثاني (الشر) هو الذي يتيح له تنشيط طاقته الحيوية الخاملة بسبب الخوف أو النفور اللذين يطلقهما الشر.

لهذا السبب فإن إدغار پو العصبي قد سمّى هذا الأسلوب «شيطان الانحراف».

لكن ذلك ليس للإضرار بالآخرين بل لتغذية وإنعاش طاقته من خلال تصورّه الخيالي للدمار.

## الحياة المهنية

يصعب على العصبي الاستقرار في حياة مهنية. أساساً إنه يرفض القيود والعمل الروتيني. غالباً ما يغيّر رب عمله باحثاً عن أعمال تتوافق وأذواقه (الصعبة). وهو يميل إلى المهن الاجتماعية التي تخرجه من الرتابة اليومية.

على صعيد المؤهلات، خياله واسع وذكاؤه حاد وعميق. إنه إنسان دقيق، ذوّاق للجمال والجديد، مما يؤهله فعلياً لدخول مجالات الفن.

## مخاطر طباعية

إنه أكثر الأنواع الطباعية المعرّضة للاضطرابات «العصبية». لذلك عندما تكون بعض ميوله زائدة في إطار المعادلة (إ غ ح ف) التي تكوّن معادلته الطباعية، يمكن أن يتميّز بالخصائص التالية:

- عدم استقرار اجتماعي.
- ميل إلى الجنوح.
- الانحراف والفظاظة.
- التشرد.
- الإفراط في الكسل.

## نماذج طباعية متفرعة عن «العصبي»

يمكن تمييز عدة أنواع من الطبع العصبي تبعاً لقوة أو طغيان أحد العناصر (إ، غ ح أو ف) المكونة لمعادلة العصبي الطباعية. كذلك ينبغي أن نأخذ بعين الاعتبار «مدى اتساع حقل الوعي» (نعالجه تفصيلاً ص ٩٧) الذي يساعدنا على التمييز بين عدة نماذج طباعية متفرعة عن النموذج العصبي، وأهمها التالية:

### العصبي الحزين

إذا لم تكن حيوية العصبي متدنية كثيراً وإذا كان حقل وعيه واسعاً، فإن حساسيته الانفعالية تتجه نحو الخلق والإبداع حيث يكون التعبير مائلاً إلى الحزن والكآبة.

> «شوبان موسيقار السوداوية، وأما الفونس دوديه فقد كتب عن الناس والأشياء أكثر الصفحات حزناً».
>
> (ر. لوسين)

### العصبي المتكبّر

إذا لم تكن حيوية العصبي متدنية كثيراً، وإذا كان حقل وعيه ضعيفاً، فسيكون هذا النموذج مأخوذاً بالجمال مهتماً بمظهره ومستخفاً بالآخرين بل متكبراً عليهم.

### العصبي غير النظامي

عندما يكون ضعف الحيوية شديداً، يمكن أن يجد الشخص نفسه في المخدرات والمنشطات كالمشروبات الروحية، والمخدرات، الخ . . .
شهوانيته قوية، لكنها خيالية أكثر مما هي واقعية.

### العصبي الفاسق

تكون عدم حيويته متدنية كثيراً وحقل وعيه واسعاً.

في هذه الحالة، يعيش الفرد في الفوضى، حياته الجنسية مزاجية، وهو غير عقلاني في خياراته، إنّه مبذّر ومفرط.

### الولد العصبي

يلفت الأنظار بعدم استقراره ونفاد صبره. يجد صعوبة في التركيز، ضعيف الانتباه. يميل هذا الطفل بسبب فطريته إلى الطيش.

في المدرسة هو مشتت الذهن. يفضّل اللعب والثرثرة في الصف. إنه ثرثار يميل إلى تضخيم الأمور. وهو شديد التأثر، مندفع، ميّال إلى الهروب. في المستقبل سوف يلجأ إلى الخيال الحالم.

غالباً ما يلجأ إلى الكذب حتى يتخلص من بعض المواقف الحرجة. لا يحب القيود، يكره بذل الجهد إلا تجاه من يهتم به ولا يحدث ذلك إلا لوقت قصير.

فضوليته تجاه الحياة الجنسية تأتي قبل أوانها.

**ميزات العصبي العشر:**

- غير مستقر.
- متناقض.
- مندفع.
- حيويته آنية.
- مشاريعه كبرى ولكنها لا تكتمل أبداً.
- مخادع.
- شديد التأثر.
- حساس للغاية.
- عواطفه صاخبة.
- نفسيته هشّة.

## العصبيون المشاهير

(وفقاً لتصنيف لوسين)

**العصبيون غير النظاميين (ضيقو الأفق حيويتهم متدنية كثيراً):**
بودلير، إدغاربو، رامبو.

**العصبيون المتكبرون (حيويتهم متدنية وضيقو الأفق):**
بيرون، ميريمي، أ. دوموسيه، ستاندال.

**العصبيون الفاسقون (حيويتهم متدنية واسعو الأفق):**
لافونتين، غيرلين.

**العصبيون الحزينون (حيويتهم متدنية واسعو الأفق):**
أندرسون، شوبان، الفونس دوديه.

# العاطفي Le Sentimental (إ غ ح ت)

إنها مناسبة لنكرّم هنا عالماً في الطباع وفيلسوفاً «عاطفياً»: رينيه لوسين (Renné le Senne) بذاته! لذلك فلنتركه يشرح هذا الموضوع لأنه أبلغ من تحدث عنه. هذه الصفحة مكرّسة له من خلال مقتطفات تمثّل الشخص العاطفي مأخوذة من كتابه «المصنّف في علم الطباع»:

## أحكام عامة

النموذج العاطفي هو أول نموذج توصل إليه علماء الطباع، إماتحت تسمية السوداويين، إما بسبب وفرة عدد العاطفيين الذين كتبوا مذكراتهم الخاصة.

«إنه سوداوي: يتسم طبعه بحزن دائم لا يقاوم. حساسيته الأخلاقية مرهفة [. . .] يظن أنه منسي وغير محبوب، من هنا حساسيته الشديدة المرضية أحياناً[. . .] إنه خيالي وحالم، مُتأمل ومفكّر».

## العاطفية المتخصصة

(Emotivité Spécialisée)

العاطفي من بين كل أنواع الطباع هو أوضح وأكثر النماذج ظهوراً من حيث الانفعالية المتخصصة. العاطفي ذو الانفعالية المتخصصة شخص حساس للغاية تجاه صنف من الأحداث، وغير مبال تجاه أحداث أخرى قد تكون أكثر خطورة موضوعياً.

إن كان هذا الشخص تحت وطأة حدث مرتبط بأمور تافهة إنما لها

علاقة به تراه ضعيفاً كالطفل، قابلاً للإثارة كالعصبي. وإن كان تحت وطأة حادث شديد الأهمية لا علاقة له به يبدو عديم الإحساس ومن سيراه على هذه الحالة سيحكم عليه بالقسوة.

«بواسطة المذكرات الخاصة، يروي العاطفي عطشه إلى الوحدة، وحاجته إلى التأمل وفضوليته نحو معرفة نفسه وتعلقه بالماضي وحذره، وحبه للمثاليات. فهذه الميول كلها تشكل انغلاقه».

## قابلية الانجراح والانثلام

العاطفي كالعصبي سرعان ما يهتز أمام الأحداث حتى الصغيرة منها إذا كانت مرتبطة باهتماماته. ولكن الإثارة تنتزع من العصبي ردة فعل اندفاعية [. . .] أما ترصنية العاطفي فتتدخل لتكبح أية ردة فعل غير ناضجة أو غير ملائمة.

ينجم عن ذلك أن الانفعال بدل أن يتجه نحو الخارج يتجه نحو الداخل ويلقي بثقله في أعماق الشخص.

وإذا كان بعض الأمور يشكل بالنسبة للعصبي وخزة إبرة شديدة، إلا أنه يشكل بالنسبة للعاطفي جرحاً عميقاً.

وعبارة جُرحْ ليس فيها مبالغة [. . .] لذلك وبدل أن نقول إن العاطفي هو شخص قابل للانفعال كالعصبي، سنقول إن لديه قابلية للانجراح. همه الوحيد هو الانشغال باتقاء الجروح التي يتلقاها من الخارج.

يبدأ بعضهم بالدفاع مُسبقاً عن تطفل مؤلم يوشك أن يحدث، فتراه يبادر بالإقفال على نفسه في غرفة محكمة الإغلاق بحيث لا يراه الجيران، حاجباً كل ما يتعلق به حتى ولو كان تافهاً،

لئلا يزعجه أحد بالأسئلة، وأخيراً يعمل على إخفاء أعماله لتلافي الانتقادات، أو الملاحظات التي قد يتلقاها ممن يعيشون معه.

## حياة العاطفي الاجتماعية

يركز العاطفي على ذاته لذلك تراه وحيداً. . فخجله وعدم ثقته بنفسه لا يهيئانه للارتباط بالآخرين بسهولة.

يختار بدقة أصدقاءه الذين هم كثر. وعندما يحدّد عواطفه تتسم بالصلابة والديمومة، لكنه يمر بفترات من الانغلاق على ذاته وينساق إلى التأمل الحالم. يميل العاطفي إلى العيش في وحدة، خاصةً أنه يكوّن فكرة عالية عن قيّم هذه الدنيا، لكنه سرعان ما يشعر بالصدمة نتيجة ضعفه، وخاصة قابليته للانجراح التي تجعله يُعاني من أفعال الآخرين.

## الانغلاق والمذكرات

إحدى ميزات العاطفي هوميله إلى كتابة المذكرات الخاصة. ولا تحتوي هذه المذكرات ملخص حياته بل تعكس تأملاً عميقاً وحساسية شديدة. وكما يشرح لوسين، يستطيع العاطفي «أن يصبح شخصين ولو كان وحيداً».

## التردد والافتقار إلى الاندفاع

العاطفي هو أكثر الطباع تردداً. خلافاً للعصبي (إغ ح ف) الذي ينفعل من اللحظة الأولى بسبب فطريته، فإن ترصنية العاطفي تكبح جماح اندفاعه الأول. وعندئذ يتحول هذا الاندفاع إلى فكره. أما عدم حيويته فستقوده إلى الجمود، وسيتركز الشك في داخله.

هذا ما يفسر انتفاء المبادرة الذي يميز العاطفي. إنه بحاجة إلى من يحثه ويشجعه على

التصرف. إنه ليس بقائد بل هو تابع، لذلك لا يستطيع هذا النوع أن يكون على رأس السلطة. وحتى لو حلم بذلك، فإنه لن يحبّذ المهمة فعلياً بسبب الممارسة التي سوف تُنهك طاقته العضوية المتدنية الحيوية (عدم الحيوية).

**الملل**

إن اجتماع (غ ح ت) لدى العاطفي، هو ميل واضح إلى الملل. إليكم ما يقوله أ. دوفيني (A.de vigny)(عاطفي): «الملل هو عدو الكائنات الأوحد... الملل هو أكبر مرض في الحياة...» (المذكرات).

الإنسان كائن «ولد ليعيش سئماً وليموت سئماً ذات يوم». (إم. لوفريار).

**الحياة المهنية**

إن افتقاره إلى الثقة بالنفس يحدّ كثيراً من روح الإقدام لديه ولا يؤهله لتبوؤ مسؤوليات كبرى. طموحه أقرب إلى الأمنية منه إلى التنفيذ، لأن الفشل يقلبه رأساً على عقب، وحفاظاً منه على نفسه يفضّل ألا يحاول التحدي.

أما وتيرة إنتاجه فبطيئة ولكن شريفة، وغالباً ما يتميز عمله

**خصائص العاطفيين العامة بحسب غاستون برجيه**

«طموحون ولكنهم يبقون في مرحلة التمني. متأملون، منغلقون وغالباً سوداويون ومستاؤون من ذواتهم... خجولون، قابلون للانجراح، متشككون، يغذون حياتهم باجترار الماضي.

هم لا يحسنون إقامة علاقة مع الآخرين وسرعان ما يقعون في الوحدة. إنهم رعناء، يتخلون مسبقاً عما يتخوفون منه. يعيشون في عزلة ولديهم حس قوي تجاه الطبيعة. الصفة الغالبة لديهم: الحميمية».

بالجودة وينال التقدير.

ينجح العاطفي دائماً في العمل الثانوي لأنه يحتاج لمن يدفعه كرئيسه الأعلى رُتبةً. ولكن على هذا الأخير أن يكون ليناً ومتفهماً.

يفضل العاطفي العمل في فريق عمل صغير لأنه يكره فريق العمل الكبير.

يبرع نظراً لمستوى ذكائه ولدرجة ثقته في نفسه في المهن الحرة (مؤهلاته نحو علم النفس والكتابة)، ويبرع أيضاً في مناصب مكتبية كأن يكون موظفاً في مكتب. وعموماً في وظائف يكون فيها مُنفِّذاً.

## مخاطر طباعية

إنه أكثر الطباع عرضة للاضطرابات الفكرية. عندما يطغى أحد العناصر الثلاثة (الانفعالية، غير الحيوية، الترصنية) التي تكوّن معادلة طباعه، قد تبرز لدى العاطفي الخصائص التالية:

- القَدَرية.
- أعراض فصام بل فُصام (ليس الميل إلى الوحدة فحسب بل الابتعاد كلياً عن الاتصال بالواقع).
- الهوس (صراع مستمر بين رغباته والموانع الاجتماعية).
- الاعتلال.
- المازوشية.

## العاطفي وفروعه

حسب طغيان بعض العوامل في معادلة العاطفي الطباعية (إ، غ ح، ت) يمكن ملاحظة النماذج الفرعية التالية:

### العاطفي شبه الجامد (إ غ ح ت قريب من غ إ غ ح ت)

عندما تتدنى درجة الانفعالية نلاحظ أن هذا العاطفي يقترب من الخامل (غ إ غ ح ت)،

وعندئذ سيكون نظام حياته أكثر رتابة وهدوءاً وسيتركز اهتمامه على نيل الاحترام لا على نيل المكافآت المادية.

**العاطفي شبه الشغوف (إ غ ح ت قريب من إ ح ت)**

عندما تتدنى الحيوية، نلاحظ أن هذا العاطفي يقترب من الشغوف (إ ح ت). هو أكثر ثقة بالنفس وأقل حزناً وأكثر إخلاصاً. مُهيأ للحياة الدينية بل قديكون ثورياً.

**العاطفي شبه العصبي (إ غ ح ت قريب من إ غ ح ف)**

عندما يقترب الترصني من الفطري نلاحظ أن هذا العاطفي يقترب من العصبي (إ غ ح ف)، يسمونه أيضاً العاطفي القريب من الفطري. يتشاطر العاطفي مع العصبي بنقاط مشتركة: إنه عادة مزاجي، شديد الحساسية ولكنه أقل زهواً. حياته نشيطة ومليئة بالنزوات والمخاطر وهو يعاني من الوحدة أكثر من العصبي.

**العاطفي البخيل (ترصنية بارزة)**

عندما يسيطر الترصني يزيد الحذر. إنه دقيق، قلق على مستقبله، منغلق على نفسه، متقشّف.

**الولد العاطفي**

ولد كتوم، هادىء، غاية في التحفظ. لا يحب التواصل مع رفاقه إلا عندما يشعر بالأمان، برودته الظاهرة تخفي طبيعة في منتهى الحساسية.

أما التغييرات في حياته (كالدخول إلى المدرسة مثلاً) فيعيشها دائماً بصعوبة.

يفتقر الطفل العاطفي إلى الثقة بالنفس ويحتاج إلى الدعم والتشجيع والتفهم.

في المدرسة، هو تلميذ جاد، مُصر على العمل الجيد. يحتاج إلى التقدير حتى يطمئن ويندفع.

إنما أقل عائق قد يحبط عزيمته وهذه خاصة من خصائص عدم الحيوية.

يميل إلى الخجل، وعاطفته الحادة تجعله يرتبك بسهولة عندما يُسأل في الصف أو خلال فترة الامتحانات.

طبيعته منغلقة.

**خصائص العاطفي العشر:**

- عدم الثقة بالنفس.
- خجول.
- متردد.
- دقيق إلى درجة الوسواس.
- كئيب.
- تثبط همته بسرعة.
- يخاف من الفشل.
- يحتاج إلى الشعور بالثقة.
- قليل المخالطة.
- منغلق.

**بعض مشاهير العاطفيين:**
**(وفقاً لتصنيف لوسين)**

**العاطفيون السوداويون (إ ت بارزان):**
هيديغر، كيرغارد.

**العاطفيون المنغلقون (ت بارز):**
اميال، مين دو بيران، أ. دو فيني.

**العاطفيون شبه الفطريين (ت قريب من ف):**
موريس دوغيران، روسو، سينانكور (حالمون).

**العاطفيون شبه الشغوفين (إ غ ح ت قريب من إ ح ت):**
فون بادير، اوجيني دوغيران، روبسبيار.

**عاطفيون آخرون (خارج التصنيف):**
لا برويار، دولاكروا، لينكولن، مورياك، ر. لوسين، فوفنارغ.

## الدموي Le sanguin (غ إ ح ف)

**طبيعته مرحة، متفائلة، قد يكون متدفّق العاطفة عندما يكون سعيداً: ولكن هذا ليس دليلاً على انفعاليته بل أن فطريته هي التي تعبّر عن هذه العاطفة. غير إن الانفتاح لديه لا يتأثر بالانفعال فهو يظل بارداً حتى في التعبير عن نفسه.**

### أحكام عامة

إن اجتماع العناصر غ إ + ح يتيح للدموي مواجهة المواقف الصعبة بهدوء وشجاعة.
واجتماع (ح + ف) يعطيه القدرة على حل المشاكل بسرعة وبفعالية، وبالارتجال إيجاباً.
وأخيراً، فإن (الانفعالية + الفطرية) تتيحان له التأقلم مع كل المواقف بموضوعية، سواء أكانت أحداثاً أم علاقات إنسانية.

### الموضوعية والروح العملية

الدموي هو الشخص الذي يتمتع بأفضل روح عملية (يأتي بعده على مسافة بعيدة الشغوف). إنما يجب عدم الخلط بين «الروح العملية» و«القدرة على التنظيم».

المعنى الذي يهمنا هنا يتعلق بالقدرة على إيجاد حلول فورية وفعالة لمشاكل يومية دقيقة، وعلى التأقلم بطريقة واقعية مع الحاضر.

كل ذلك يفترض وضوحاً في الرؤية لا يشوبه الانفعال، وتحليلاً موضوعياً وشبه فوري للحدث، وسرعة في التصرف.

باختصار، لا عجب أن يوضع الدموي على رأس قائمة الحائزين على «الروح العملية»، لأن كل المؤهلات تبدو واضحة في معادلته الطباعية: (غ إ ح ف). مما يجعل روح المبادرة لديه تفوق معدّل سائر الخصائص الطباعية.

## البرودة الداخلية والتشكيك

على الرغم من طبيعته المتفائلة فالدموي شخص «بارد»، اندفاعاته العاطفية نادرة إلا تجاه القريبين منه. تتأتى هذه البرودة من جفاف عاطفته الداخلية. بما أن الدموي غير انفعالي، فهو لا يشعر باضطرابات الانفعال لا فيما يخصه ولا فيما يخص الآخرين.

لذلك فهو لا يستطيع إلا المشاهدة، الاستنتاج، ومحاولة التشكيك في العاطفة بسلاح يملكه: هو العقل. وبعبارة أخرى «ببرودة»[١]. إذاً «فالدموي نوع من الحَكَم، يتسم بالحياد ويوزّع العلامات.

فعلى سبيل المثال، هو مشكك حيال الدين (الغربي) الذي يضرب على الوتر الحساس لدى الانفعالي.

شرح لوسين في كتابه المصنّف في علم الطباع ما يلي: لا يجتاح الدموي أي قلق عاطفي يحتاج إلى تهدئة، لأنه لا يشعر بحدّة لا بالخوف من الموت ولا بالألم لموت الآخرين لأنه بارد وموضوعي ولا يعتبر الموت إلا واقعةً. أما الدين فيدهشه فالاعترافات المسيحية مثلاً أمر يراه غريباً عنه.

(١) من بين مجمل الطباع، اللمفاوي هو الأكثر برودة ويأتي قبل الدموي بكثير. ولكن هذه الخاصية بارزة لدى الأول وصعبة الاكتشاف لدى الثاني. وهذا يتأتى من طبعه المنفتح والاجتماعي الذي قد يمتزج بنوع من الحساسية الانفعالية.

ولهذا، وأمام احتفال ديني، يميل الدموي إلى السخرية وهذه السخرية تتحوّل إلى كراهية إزاء التعصب.

## الحياة الاجتماعية والعاطفية

بالنسبة للدموي، المثل الأعلى في الحياة دنيوي واجتماعي. لكن علاقاته الاجتماعية تتميز بالسطحية.

من الصعب على الدموي أن يضع نفسه مكان الآخرين بسبب ذلك الجفاف الانفعالي، من هنا فإنه يرى الآخرين «أشياء» يستطيع أن يستعملها لتحقيق أهدافه ومنافعه المباشرة.

بهذه الروح يتصرف الدموي الذي لا يهتم بالأخلاق والروادع.

يقول لوسين على لسان الدموي: «أعطيت اللغة للإنسان ليموّه تفكيره». وهذا ما يفعله الدموي ببراعة: إنه خطيب مُميّز بحسن الارتجال أمام الجموع. إنه معروف بصفاته كديبلوماسي. يشرح لوسين أن الدموي لا يملك هامشاً عاطفياً. وبمعنى آخر، إنه يتلقى الأحداث بسرعة ومرونة دون أن يجتاحه أي

**خصائص الدمويين العامة حسب غاستون برجيه**

«إنهم منفتحون، يعطون الملاحظات المناسبة، ويبرهنون عن روح عملية لافتة. يحبّون الناس ويبدون أمامهم مهذّبين، روحانيين، ساخرين، ومشكّكين. يُحسنون تسيير الناس وهم ديبلوماسيون لبقون. أحرار، ومنفتحون في عالم السياسة، لا يحترمون كثيراً الأنظمة الكبرى، ويثمّنون كثيراً الخبرة. يبرهنون عن روح المبادرة وعن مرونة فكرية. وهم أيضاً تدريبون. الصفة الغالبة: النجاح الاجتماعي».

انفعال، مما يجعله يتأقلم مع الأحداث ويؤثر في الآخرين بغية حملهم على اتخاذ قرار مرسوم مسبقاً من قبله.
وأخيراً فإن الدموي يستريح في المجتمع والأبحاث. يعرف كيف يبرهن عن تهذيب بالغ ويملك قدرة هائلة على التأقلم.
غالباً ما يتألق بثقته بنفسه، يفاجىء ويُغري بلطفه الذي تلوّنه السخرية والوقاحة.
ذوقه رفيع، ويُعير اهتماماً كبيراً للنجاح في المجتمع وهو يصل إلى هذا النجاح عامةً.

## الحب من دون شغف

في نطاق علاقاته العاطفية، إن عدم انفعالية الدموي لا تؤهله إلى عيش الحبّ القوي.
أمّا حياته الجنسية فهي متطلبة، لذلك يفضّل الصداقة الجنسية على الحب.

«في فكرهم كما في حياتهم، لا تتأثر حياتهم الجنسية بالانفعالية. إنها شهوة جافة، حيث ما هو لطيف هو الجميل.

يميلون إلى اعتبار الحب صداقة بين الأجناس حيث يحبذون تبادل الملذات لأطول فترة ممكنة. إنهم محصنون ضد الحب وشغفه وضد الأحقاد العنيفة أيضاً، يحبّون المجتمع، يبحثون عن الناس وتبادل الأحاديث: اللقاء مع الآخرين لا يزعجهم أبداً. بالإضافة إلى ذلك، إنهم حيويون، تتيح لهم روحهم العملية النجاح، لديهم وسائل لمساعدة الآخرين ويستمتعون بذلك. تعاملهم مع الآخرين يتّسم بالمحبة المعتدلة التي لا تتعلق بشخص مفضّل كالحب العنيف، بل إنه يلطّف العلاقات الاجتماعية وقد يؤدي إلى خدمة الآخرين».
(ر. لوسين)

## الحياة المهنية

يعمل الدموي كثيراً وبوتيرة منتظمة. يتوجس خيفة من المشاكل ولكن بسطحية. يميل إلى الانتهازية. على الصعيد العملي، يتميز الدموي بتعدّد اختصاصاته لأنه لا يحب أن يكون في حقل واحد.

قوته العضلية ومقاومته الجسدية ومواهبه العملية تتيح له ممارسة مهن مُتعبة جسدياً. ونشاط كهذا قد يلبي حاجته إلى الحركة.

من ناحية أخرى، إن روحه العملية وقدرته على التحليل تؤهلانه للعلوم الاختبارية أو التقنية.

وأخيراً فإن علاقاته وروحه الناقدة تسمحان له بالنجاح في ميدان السياسة والأعمال أوالمحاماة.

«غالباً ما يجزِّئون أنفسهم في مجالات مختلفة لقدرتهم على ذلك: من ناحية تتيح لهم برودتهم التحليل الموضوعي وتوجههم نحو العلوم المجرّدة والمنفتحة مثلهم، من ناحية أخرى تتيح لهم نظريتهم ودقتهم تذوّق الأدب. إنهم بفضل حيويتهم، مؤهلون للنجاح في حقول مختلفة»

(ر. لوسين)

## المخاطر الطباعية

عندما يطغى أحد العناصر التي تشكل معادلة الدموي الطباعية (غ إ، ح، ف). يتميز الدموي بالخصائص التالية:

- الأنانية.
- الوصولية.
- الأبيقورية (الانغماس في اللذات).
- الجشع.
- الوقاحة.

ـ يعتبر الآخرين «أشياء» ويستغلهم وكأنهم فعلاً أشياء.

## الدموي وفروعه

يمكن تمييز عدة نماذج فرعية تبعاً لسيطرة أحد العوامل (غ إ، ح، ف) في معادلة الفرد الطباعية، وبهذا نحصل على فروع من الدموي أهمها:

## الدموي شبه الغضوب (غ إ ح ف قريب من إ ح ف)

عندما يميل عدم الانفعال إلى الانفعال (إ)، نلاحظ أن الدموي يقترب من الغضوب (إ ح ف). قد نميل في البداية إلى الظن أنه سريع الغضب بسبب تصرفاته النزقة والودودة (التي يسببها الانفعال).

وبذلك سيكون أكثر «شعبيةً» من الدموي، ولكن في الواقع لن يفقد برودته وسيبقى فكره صافياً، وهي خصائص تميّز الدموي.

## الدموي المتيقظ والجاف (ح ف بارزتان)

عندما تطغى الحيوية والفطرية، ووفقاً لاتساع حقل وعيه (كما ورد صفحة ٩٧) يصبح الشخص عصبياً ومتهكماً عندما يكون حقل وعيه ضيقاً (الدموي المتيقظ).

وبالعكس عندما يتسّع حقل وعيه، يبدو الشخص أقل عصبية، ويهتم أكثر بالأفكار المجرّدة والتقنيات العلمية، لكنه يظل ناقداً أكثر من كونه بنّاءً (الدموي الجاف).

## الدموي الهادىء والبطيء (ح ف متدنيتان)

عند تتدنى الحيوية والفطرية، وحسب اتساع حقل وعي الفرد فإذا كان وعيه ضيقاً يُظهِر ميلاً إلى التشكيك ويكون لديه نزوع نحو السلطة والمال. أماإذا كان حقل وعيه واسعاً، فإنه يبدو أقل

عدائية ووقاحة، محباً للآخرين.

## الولد الدموي

تسمح له طاقاته الحيوية الوافرة بمقاومة الأمراض والتعب.

إنه متوازن ويتمتع بقابلية جيّدة للطعام ونوم منتظم. يتجلى حبه للحركة من خلال تذوقه للنزهات والنشاطات الرياضية التي تتيح له إبراز طاقاته ومواهبه. في المدرسة، يحب الولد النظام ويحصل على نتائج جيّدة. إنه متفائل، لديه ثقة بنفسه، يعرف ماذايريد.

يعرف رغم صراحته كيفية تسيير الآخرين بغية الحصول على ما يريد.

ينضج الولد الدموي باكراً على الصعيد الجنسي.

طبيعته منفتحة.

**خصائص الدموي العشر:**

- ثقة بالنفس.
- روح عملية مميزة.
- مقاومة للإرهاق.
- ساخر إلى حد الوقاحة.
- مُشكك.
- متفائل.
- مرن على صعيد التأقلم.
- قليل التخوف.
- موهبته الارتجال.
- انفتاح بارد.

**بعض مشاهير الدمويين:**

(حسب تصنيف لوسين).

**الدمويون شبه الغضويين (غ إح ف قريب من إح ف):**

هنري الرابع ملك فرنسا.

**الدمويون الحيويون والقساة (ح ف بارزتان):**

ڤولتير (عصبي)

شامفور، بول لويس كوريه (ساخرون).

شيسترفيلد، مونتيسكيو، هوكسلي (حاذون).

فونتنيل، هيغيل (متعددو الاهتمامات).

كليرو، مدام دو شاتيليه (تجريديون).

**الدموتون الهادئون والبطيئون (ح ف متدنيتان):**

ماكيافلي، مازاران، كاترين دو ميديسيس، تاليران (وقحون).

كوليت، نينون دو لانكلو (ابيقوريون).

اناتول فرانس، هنري دو رينيه (متحرّرون).

هوراس، مارمونتيل، مدام دو سفينيه (متحفظون).

بريان، لويس الثامن عشر (مشكّكون).

جيرودو (مبتسم).

# اللنفاوي Flegmatique (غ إ ح ت)

إنه أكثر الأشخاص موضوعية ونظاماً وترتيباً. . . والمؤكد أنه أكثر الطباع تروياً فهو يحلّل بعقلانية ويخفف الانفعال من المناقشات بمحافظته على برودته. باختصار إن من يمثل الحكمة هو اللنفاوي.

## أحكام عامة

اجتماع العاملين (غ إ + ح) يعطي اللنفاوي الواقعية والموضوعية. فهو يعرف كيف يواجه المواقف الحسّاسة والمعقّدة بعقلانية. واجتماع (إ + ت) يتيح له أن يكون مُنظماً، منتظماً في عمله، وأن يخطط لمشاريع طويلة الأمد. وأخيراً، فإن (غ إ+ ت) يتجلّيان من خلال السيطرة على الذات، والمزاج المستقر المائل إلى الانغلاق.

## الحيوية الفعّالة

اللنفاوي دائم الانشغال، ولكنه حتى أثناء تحركه يبدو هادئاً. حيويته تتسّم بالبطء الذي قد يدفع المرء للوهلة الأولى إلى الشك في طاقته الحقيقية.

فاللنفاوي شخص ترصني، يتقن عمله مهما كانت الظروف. إنه وبسبب عدم انفعاليته، لا يستسلم لأي إفراط في العاطفة من شأنه أن يبدّد عمله.

في الواقع، إن حركاته مدروسة ويهتم بما هو أساسي، لأن

اللنفاوي قد حدّد الاتجاه مسبقاً، درس الطريقة، وخطط للهدف.

من هنا تجده يستمر بمشروعه من دون تعب، ببطء ولكن بيقين وفعالية هائلة.

## المثابرة

اللنفاوي من بين سائر الطباع هو أكثرها مثابرة ويظهر هذا من خلال معادلته الطباعية.

تتيح له حيويته (ح) التغلب على أسباب التراجع، وهذا أمر غير متوفر لدى غير الحيويين. ويعزز هذا الاستعداد عدم انفعاليته التي تشكل عامل اتزان لا عامل اضطراب.

وأخيراً، فإن ترصنيته لا تجعله يندفع تجاه أحداث جديدة كما هو حال الفطريين.

وتجتمع كل الميزات لتجعل من اللنفاوي شخصاً مثابراً وصارماً، لكنه إذا بالغ في الأمر فقد يصل إلى التصلّب في الرأي والموقف. وهذه المؤهلات عينها تجعله صبوراً أمام المرض.

## الحياة الاجتماعية «والبرودة» العاطفية

يلتقي اللنفاوي مع الدموي بل يتفوّق عليه ببرودته الداخلية التي سميناها أيضاً «الجفاف العاطفي» (تراجع هذه الميزة التي عولجت فيما يخصّ الدموي صفحة ٦٧). ولا يتجاوز اللنفاوي الدموي على هذا الصعيد فحسب وإنما يتجاوزه في سائر النواحي.

والواقع أن ترصنيته تحد من اندفاعه وتخفّف من تصرفاته التي تكون أحياناً عدائية ووقحة. وبهذا يستقر اللنفاوي في موقف هادىء، حيادي لأنه يوجّه اهتمامه إلى مصالح لا

تهمه بالقدر الذي يهتم بها الدموي.

إنه في الوقت عينه منغمس بالمجتمع كممثل وكمشاهد. ينساق لنظمه، يحترمها، وهو في نفس الوقت متسامح جداً.

هذا التسامح هو نوع من الاستقلالية ومن اللامبالاة التي هي شكل من أشكال البرودة.

يُعير اللنفاوي أهمية إلى الأشياء أكثر من الأشخاص ويميل إلى إهمال الأبعاد الإنسانية للمشاكل.

ليس اجتماعياً، حياته بسيطة للغاية ويستطيع أن يتأقلم مع الوحدة. في هذه الفئة، نجد عدداً من العازبين الذين يخشون الخروج من نظام حياتهم الصارم وفقدان استقرارهم.

لا يعتبر اللنفاوي أن النجاح الاجتماعي هو الهدف. طموحه غير متطرف حتى ولو نجح بفضل حيويته المثمرة. لا يبحث عمن يقوّمه ولا يأبه كثيراً لمظهره الخارجي، ويعطي الأولوية لكل ما هو عملي.

«الصلابة في العمل والفكر أوصلت كثيراً من اللنفاويين إلى المجد. هذا المجد الذي يسهل عليهم نيله أكثر من غيرهم بسبب برودتهم وحيويتهم، وصمودهم في ظروف صعبة [...].

على سبيل المثال فإن واشنطن وجوفر قد اجتازا أصعب العقبات التي فرضتها الظروف، وقد شكل تحرير الولايات المتحدة وانتصار المارن مكافأة لهما على هدوئهما وبرودتهماالجليدية التي لا تهن أبداً.

أما داروين، فمنذ حوالي ١٨٣٦ وحتى ١٨٥٩، فقد وضع نظرية الانتخاب الطبيعي [...] وقد نطيل هذه القائمة إلى ما لانهاية».

(ر. لوسين).

## العادات والمبادىء

تجعله ترصنيته يضع مخطّطاً دقيقاً وصارماً لنهاره ولمشاغله. أمّا تنظيم أوقاته فمستقر ومتّبع بدّقة.

يهتم أيضاً بمستقبله على المدى البعيد، ويخطط لأفعاله حتى في أدق التفاصيل.

يشعر بقليل من الارتباك أمام ما هو مفاجىء، ويحتاج إلى وقت للتفكير بغية وضع استراتيجية لمواجهة مفاجآت كهذه. إنّه أكثر الطباع استعداداً (مع الشغوف) لتحمّل مسؤولية الأعمال التي تفرضها موجبات الحياة اليومية الطارئة من دون أن يبادر إلى تأجيلها.

## الفكاهة الباردة

يشتهر البريطانيون بأنهم يطلقون الدعابة بدم بارد... هذا ما يمثله اللنفاوي: يطلق النكتة دائماً «ببرودة»، كما لو أنه يريد أن يتقي انفعال الآخرين ويوقف الارتباك السائد. فكاهته تتناول نقد الوقائع، فيما سخرية الدموي تتناول الأشخاص.

### اللنفاويون بحسب غاستون برجيه

«من خلال الترصنية، يدخل اللنفاوي الجد إلى الحياة. فيسود الجد مكان السخرية ويتخذ النزاع طابع مشكلة تستحق الدرس بموضوعية والوصول إلى حلّ يناسبها. في أبحاث هيمنز، اللنفاويون هم على رأس الهرم في دقة الملاحظة الموضوعية. ولا يثورون إلا إذا كانت الأحداث استثنائية خاصة أو إذا كانت المبادىء التي ترتكز عليها حياتهم وأفعالهم هي المستهدفة».

## الحياة المهنية

إن مثابرته وفعاليته تجعلان اللنفاوي قائداً أو شريكاً يوحي بالثقة.

إنه قادر على القيام بمشاريع مثمرة على المدى البعيد. لديه قدرة كبيرة على التفكير، ذكاؤه واضح، مُتجه نحو التفكير المجرّد والعقلانية. الفلسفة، العلوم، الرياضيات هي مجالاته المُفضلة.

### المخاطر الطباعية

عندما تطغى بعض الميول بالنسبة إلى العوامل (غير انفعالي حيوي، ترصني) التي تؤلف معادلته الطباعية، قد تظهر على اللنفاوي الخصائص التالية:

- متشدّد وصارم.
- مستبد تجاه مرؤوسيه.
- أفعاله آلية.
- قاسي القلب.

### اللنفاوي وفروعه

يمكن تمييز نماذج متفرعة عن اللنفاوي حسب طغيان أحد العوامل (غ إ، ح أو ت) في معادلة الفرد الطباعية. وبهذا نصل إلى فروع من الطبع اللنفاوي. نذكر بعضاً منها:

### اللنفاوي القريب من الحيوي (حيوية بارزة)

عندما تطغى الحيوية وتقترن بحقل وعي ضيّق، بإمكان الفرد المحافظة على هدوئه في أصعب المواقف وبعث الطمأنينة إلى من حوله بفضل صفاته (اللنفاوي المخلص).

عندما يتسع حقل الوعي،

**خصائص اللنفاويين العامة بحسب غاستون برجيه**

«هم أشخاص يحترمون العادات والقيم، دقيقون، موضوعيون، أهل للثقة. مزاجهم مستقر، هادئون، صبورون، يتمتعون بروح الإصرار، بعيدون عن التكلّف.

مواطنيتهم عميقة، ويتسّم دينهم بطابع أخلاقي. يتذوقون النكتة. يحبون الأفكار المجرّدة. القيمة الغالية لديهم: القانون».

(اللنفاوي المخلص).

عندما يتسع حقل الوعي، يقترب الفرد من صفة المحبة التي يتسّم بها الغضوب ومن تحرّر الدموي (اللنفاوي الودود أو المُصلح).

## اللنفاوي القريب من الترصني (الترصنية (ت) بارزة)

عندما تسيطر الترصنية، يطغى الفكر على الفعل ويكون محور اهتمامه عقلياً.

عندما يجتمع هذا الاستعداد مع ضيق حقل الوعي، يميل الفرد إلى الابتعاد عن التفاصيل بغية الوصول إلى ما هو أساسي.

إنه مراقب دقيق واختباري منظم، لديه مؤهلات مميزة للرياضيات (اللنفاوي الصارم).

عندما يتسع حقل الوعي، تبدو اهتمامات الفرد الفكرية انتقائية. فهو يتميز بالحدس، ويتطرّق إلى مجالات «أوسع»: الحياة الاجتماعية، التقاليد، التاريخ، الوعي الإنساني، الخ... (اللنفاوي المنفتح).

يراجع «اتساع حقل الوعي» (صفحة ١١٣).

## الولد اللنفاوي

إنه ولد متزن، هادىء ومترو، وانطوائي.

الواقع أن ترصنيته تخفف من طاقته الحيوية القوية وتوجهها علماً أن انفعاله الضعيف لا يُربك هذا التوازن العميق. وكما هو الحال لدى الدموي، فإن طاقات الطفل اللنفاوي الحيوية تعطيه مقاومة جيدة للتعب والمرض.

في المدرسة، قد يقال عنه التلميذ «المثالي». إنه مُطيع، يُبرهن عن قدرة كبيرة على التركيز وهو جاد وغير طائش، يتقن عمله. تستهويه الألعاب «الفكريّة».

**خصائص اللنفاوي العشر:**

- هادىء، مزاجه مستقر.
- مُنظّم.
- حذر.
- يحترم العادات وينفّذ بشكل آلي.
- دائم الانشغال.
- صبور ومثابر.
- بطيء ولكن فعّال.
- يتمتّع بروح النكتة «ببرودة».
- يحترم القوانين.
- انطوائي.

يجتاز مرحلة المراهقة بلا مشاكل.

**بعض مشاهير اللنفاويين:**

(حسب تصنيف لوسين)

اللنفاويون القريبون من الحيويين (حيوية بارزة):

جوفر، أوين، واشنطن.

اللنفاويون القريبون من الترصنيين (ت بارزة):

اللنفاويون الصارمون:

كافينديش، فرانكلين، هاملين، كانت.

اللنفاويون المنفتحون:

اديسون، فون باير، برغسون، بوفون، كونديلاك، داروين، جيبون.

اللنفاويون الملمّون بالرياضيات (بين الصرامة والانفتاح):

دالامبير، كوندورسيه، غوس، ج.هـ. لامبير، مانتيلي، ليبنيز (يميل إلى النموذج المنفتح).

# المائع L' Amorphe (غ إ غ ح ف)

أعرب معظم الكُتاب الذين تحدثوا عن هذا النوع من الطباع عن عدم ارتياحهم حيال هكذا تسمية وحاولوا اختيار تسمية أخرى. فالأستاذ روجيه موشييلي مثلاً اقترح تسميه «المستهتر».

ولكن أي تسمية هي الأفضل: «مائع» «بطيء»، «كسول»، «لين»؟

الواقع أن المائع هو مزيج من كل هذه التسميات. ولكنه ليس فقط على هذا النحو، لحسن حظه وحظّ الآخرين...

### أحكام عامة

إن اجتماع العاملين (غ إ+ غ ح) يجعل المائع ينتمي إلى الفئة التي تتمتّع بأقل طاقة حيوية ممكنة وهذا ما يؤدي به إلى جمود يمكن وصفه «بالكسل». وفطريته المجتمعة مع غ إ + غ ح تحثّه على طلب التسلية واللعب.

باختصار يميل المائع باستمرار إلى الرضوخ للإغراءات والاستسلام إلى ما هو سهل.

### اللا مبالاة

يُقال عن الخامل إنه متسامح ولكن لنكون دقيقين نقول إن تسامحه الذي يظهره والمحبة التي يبرهن عنها، قد يضيعان في اللامبالاة. إذ لا يجوز أن ننسى أن المائع غير انفعالي، وأنه يشترك في هذه النقطة أي البرودة الداخلية مع الدموي لأن الدمويون هم أيضاً (غ إ ف).

بناء على ذلك يبقى المائع بعيداً عن أحاسيس الآخرين، لا يتأثر

بالبيئة العاطفية التي يعيش فيها: يبقى هادئاً و . . غير مبالٍ!.

من ناحية أخرى فإن جموده العاطفي وهدوءه يؤهلانه إلى نوع من البرودة الموضوعية التي تخفّف من حدّة المواقف المشحونة بالانفعالات.

**الملذّات «السهلة»**

المائع هو طالب لذات فهو يبحث عن الملذات بكافة أشكالها لأنه أسير ميوله الجسدية التي لا يستطيع مقاومتها.

ولكنه لا يملك طاقات حيوية كافية لإشباع بعض الملذات التي تحتاج إلى طاقة إرادية مثل الاسترخاء الفكري أو الرياضة على سبيل المثال.

لذلك يبحث المائع عن الملذات «السهلة» التي لا تستوجب أي جهد: كالمأكل والمشرب واللعب. وفي هذا الإطار، يهتم المائع بألعاب المقامرة. فمن السهل الرهان وانتظار تحقق الأحداث. . . ويمثل المائع أيضاً النوع الأقل انتظاماً في الحياة الجنسية، لأن فطريته المقرونة بانتفاء إرادته تحثه على إرضاء نزواته.

**المائعون بحسب روجيه غايا**

«إن أخفقوا في نيل مرادهم بجهدهم، فهم لبقون بما فيه الكفاية للحصول عليه بسهولة على حساب الآخرين. تطفّل المائعين واضح وهم لا يخجلون منه.

إن أصرّ محيطهم على توبيخهم وحاول الضغط عليهم بغية التفكير في المستقبل، يبدون موافقين إلى حدّ إبداء بعض الدلائل على حسن إرادتهم. ولكن كيف يضغطون على أنفسهم باستمرار ويثابرون على «تغيير» مفروض عليهم من الخارج ولم يقتنعوا به أصلاً؟ وإذا توصلوا إلى بعض التقدم في أفضل الحالات، فهذا النجاح الجزئي قد يعاد فيه النظر، وعليهم أن يتسلحوا بالقوة بغية البدء من جديد أو تقريباً».

## الحياة الاجتماعية والعاطفية

يركّز المائع أساساً على اهتماماته الجسدية. لا عجب إذاً إن كان أكثر الطباع استعداداً للفوز بجائزة الأنانية (مثل الخامل)... يعرف أصدقاؤه أن من الصعب الاتكال عليه.

نعم هو حسن النية (خاصة إذا قُصد لخدمة) لكن يصعب عليه الوفاء بالتزاماته، لأنه طيّع ومتردد قليلاً، ولا يُصغي إلى الآخرين. فهو مثلاً نادراً ما يكون دقيقاً في مواعيده.

لكن رفقته ممتعة، وهو رضي الخلق متساهل وإن كان السبب في ذلك لامبالاته أكثر من اهتمامه بالآخرين.

يعرف كيف يمرح ويبعث البهجة حوله بطيبته وارتياحه النفسي، خصوصاً وأن أي انفعال لا يعكّر مزاجه.

يتمتّع بروح النكتة ويعرف كيف يُضحك الآخرين. يُحسن زرع الفرح في القلوب بفضل شخصيته المرحة.

لديه موهبة الارتجال بفضل فطريته التي تعطيه السرعة في الإجابة. وهو من جهة أخرى واسع الصدر ويتقبل الفكاهات التي تطاله والتي يشارك فيها شخصياً. باستثناء قلّة، يميل المائع إلى الهزل أكثر من الفكاهة، ويلجأ إلى المزاح

**خصائص المائعين العامة بحسب غاستون برجيه**

**«دائماً «تحت الطلب»، متساهلون، يتقبلون الأمور بسبب عدم مبالاتهم، وغالباً ما يُبرهنون عن عناد سلبي صارم.**

**عموماً، يقال عنهم إنهم «دمثو الخلق». مستهترون، ميالون إلى الكسل، ويفتقدون إلى الدقّة. لا يأبهون لا للماضي ولا للمستقبل. لديهم استعداد فطري للموسيقى (التنفيذ) والمسرح. القيمة الغالبة عندهم: اللذة».**

الثقيل بل الوقح أكثر من خفة الروح (إنه يتساوى مع العصبي على هذا الصعيد).

نعرف أنه طيّع، لكنه مع ذلك يفاجىء محيطه بتشبّثه وعناده. لأن المائع لا تؤثر فيه العواطف بحيث يغير رأيه (هو شخص بارد) بل يؤثر فيه خطاب موضوعي بعيد عن أية عاطفة. وفي هذا النطاق: من يتكلم أخيراً، هو المُحق...

### يستهلك كل شيء إلا طاقته

يملك المائع احتياطات، لكنه لا يملك الطاقة الحيوية الضرورية لتجنيدها. الواقع أن الطعام مهم جداً لإرضاء حاجاته الجسدية. وهكذا يخزّن الطاقة ولا يستهلكها.

لذلك يبدو المائع كبير الجثة: يتسّم تكوينه بطغيان الشحم وبضعف في العضلات. وهو يميل إلى السُمنة إن لم يراقب نفسه.

وليبقى في نطاق الملذّات والإغراءات، كثيراً ما يُبذّر المائع ماله. هذا الطبع هو دائماً طبع المديونين.

### المائع الجريء

قد نتعجّب إذا علمنا أن المائع شجاع وأنه يتجاوز جميع الطباع من هذه الجهة. تقول بعض التفسيرات المتهكمّة إن هذه «الشجاعة» ناجمة عن عدم تقدير للعواقب أي أن عمله البطولي ناتج عن جهل وعدم وعي تجاه الخطر...

ولكن هذا لا يمنع من أن المائع قد يفاجئنا، فنكون مدينين له في بعض المواقف، حتى ولو كان عدم الوعي هو مصدر بطولته.

### الحياة المهنية

لا يبدي المائع أي اندفاع في العمل. سرعان ما يتعب ويهمل العمل المفروض عليه، وغالباً ما يفتقر للتنظيم. وتيرة عمله بطيئة

وغير منتظمة. يحتاج إلى من يسانده ويشجعه باستمرار لإنجاح إنتاجه وليكون فعّالاً.

لا شك أنه مفعم بالإرادة الطيبة ومخلص في قراراته، لكنه لا يَفي بوعوده لافتقاره إلى التنظيم.

أما البيئة التي يتطور فيها، فيجب أن تكون مصممة خصيصاً له.

لا يُعتبر المائع ناجحاً في الأعمال اليدوية فهو أخرق في استعمال يديه لافتقاره إلى المرونة العضلية.

رغم تمتّعه بمواهب كثيرة، ومع أنه قد يكون موهوباً للغاية في مجال ما، لا يستثمر المائع مواهبه بل يهملها من باب الكسل. هذا ما يفسر قلة عدد المائعين الذين حققوا أهدافاً كبرى، باستثناء بعض الظروف الخاصة أو الوراثية التي جعلت من بعضهم مشاهير، ولكن في مهن ليست بذات أهمية كبيرة (صفحة ١٠١).

## المخاطر الطبيعية

عندما تطغى بعض العوامل المكونة لمعادلته الطباعية (غ إ، غ ح، ف) قد يظهر الخامل الخصائص التالية:

### المائعون كما يراهم رينيه لوسين

«. . . نتناول هنا الطبعين[1] الأقل إقداماً في الناس. عندما تخف الطاقات، تزداد السلبية:

يعود السبب لدى المائعين إلى الفطرية وتكون السلبية تجاه اللحظة الحاضرة أما لدى الخاملين فالسلبية هي تجاه العادات.

لذلك نجد أن أهمية هذين الطبعين الاجتماعية والتاريخية قليلة بالمقارنة مع الطباع الأخرى».

(١) الطبع المائع والطبع الخامل.

ـ الأنانية .
ـ الكسل الذي قد يؤدي به إلى التسكع .
ـ التطفّل الاجتماعي .
ـ الحياة الجنسية المضطربة .
ـ الجنوح .

## المائع وفروعه

نستطيع تحديد فروع هذا الطبع وفقاً لمدى طغيان بعض العوامل (غ إ أو غ ح أو ف) في معادلة الفرد الطباعية يمكن الحصول على طباع متفرّعة من طبع المائع، إليكم أهمها :

## المائع شبه العصبي (غ ا غ ح ف قريب من إ غ ح ف)

عندما ترتفع الانفعالية إلى المعدّل الوسطي، نلاحظ أن هذا المائع يقترب من العصبي (إ غ ح ف).

الخصائص البارزة هي الكسل وسيطرة الحاجات الجسدية والأنانية التي قد تقوده إلى فوضى في الحياة الجنسية .

## المائع شبه الدموي (غ ا غ ح ف قريب من غ إ ح ف)

عندما ترتفع الحيوية إلى المعدل الوسطي، نلاحظ أن هذا الخامل يقترب من الدموي (غ إ ح ف).

سيكون عندئذ أكثر تحفظاً، أقل ثرثرة، ولن تثبط همّته بسهولة كما يحدث مع المائع شبه العصبي وسيكون أشجع من هذا الأخير .

## الولد المائع

ينمو الولد المائع من دون أية مشاكل . إنه ولد ينام كثيراً .

يصعب إيقاظه لأن نومه عميق .

يتمتع بشهية كبيرة للطعام . إنه أكول، شره، وتظهر عليه استعدادات مبكرة للسمنة .

ولكن الغريب لدى هذا الولد أنه يحتاج إلى استهلاك قوّته الجسدية، يشعر بالحاجة إلى

التحرك وباستطاعته أن يطلق طاقته على ملعب رياضي. لكنه سرعان ما يشعر بالتعب فحيويته غير منتظمة. ولا يتمتع بنفس النشاط في الصف فتظهر لديه علامات الكسل. ليس مبالاً إلى المجهود الفكري ولا يملك الفضول العلمي.

بما أنه لا يحب أن يجهد نفسه، فهو يتعلّم ميكانيكياً من دون فهم.

**خصائص المائع العشر:**

- هادىء، مستقر المزاج.
- وتيرة عمله بطيئة وغير منتظمة.
- لا يحترم التزاماته.
- يستسلم للكسل.
- أناني.
- يميل إلى السمنة.
- يحب المرح، الضحك.
- سريع التأثر.
- يفتقد إلى الدقة.
- مُنفتح.

**بعض مشاهير المائعين**

المائعون

(وفقاً لتصنيف لوسين)

لويس الخامس عشر

نجد في هذه الفئة بعضاً من الموسيقيين (Music - Hall):
فرانسيس بلانش، ريمون ديفوس، بيار دوريس

«يشرح لوسين الأسباب التي تجعل من الصعب الوقوع على مشاهير من خلال أعمالهم في هذه الفئة، لأن هذا الطبع هو أقل الطباع إقداماً، ويتمتع بأقل طاقات ممكنة (غ ا + غ ح): «لا يمكنهم أن يصبحوا مشاهير لأسباب خارجة عن إرادتهم. هذا باستثناء بعض الحالات الخاصة، كوراثة السلطة وهي حالة المائع لويس الخامس عشر...».

(المصنف في علم الطباع)

# الخامل L'apathique (غ إ غ ح ت)

هو أكثر الطباع غموضاً فالخامل شخص هادىء، متحفّظ، كتوم.

إنه إنسان غريب عن عالم العواطف المضطربة وعالم الحركة المتفاعلة. إنه كتلة جامدة، لا يعرف العواصف والفيضانات، ولا يتحرّك حتى ولو اضطر للبقاء تحت العاصفة. وسبب ذلك ليس نقصاً في ذكائه، فهو شخص ينظر بعيداً جداً. . . بعيداً إلى حد العجز عن تحقيق كل ما يراه لأنه لا يملك الطاقة الكافية لبلوغه، وإلى حدّ وصول الفيضان إلى قدميه.

## أحكام عامة

إن اجتماع العاملين (غ إ غ ح)، يجعل الخامل ينتمي إلى الطباع التي تملك أقل طاقة حيوية ممكنة.

ولكن ترصنيته تسمح له بتعديل هذا النقص في طاقته الحيوّية من خلال أسلوب في العيش شديد الاقتصاد والتوفير.

أما اجتماع (غ ح ت) فيجعله يرضخ للعادات والروتين من دون أي حماس.

بصورة عامة، ليس الخامل فريسة غرائزه الضعيفة، ولا يرغب في تحقيقها أبداً.

يبدو من الأسهل التحدّث عمّا يحب لأن قائمة ما لا يحب طويلة جداً.

إذا نظرنا إليه عن قرب نلاحظ أن تكوينه الطباعي يولد لديه نقصاً في الاستعدادات وفي الاهتمامات الفكرية.

هل يمكن الذهاب إلى حد القول بأن الخامل لا يهتم لشيء؟

## ضعف اهتماماته

إن الخامل غير مؤهل بطبعه للاهتمام بالأشياء والأشخاص، بغض النظر عن مستواه الفكري وقدراته على التحليل التي قد تتساوى مع طباع أخرى.

الواقع أن الخامل أقل الطباع فضولية.

أما ضعف اهتمامه فسببه اجتماع (غ إ غ ح) الذي يجعله مستقراً، بسبب ترصنيته، في حالة جمود مستمرة.

أما عدم انفعاليته فتحميه من اضطرابات الآخرين العاطفية. لذلك يظهر القليل من الحنان تجاه الآخرين.

كما أن عدم حيويته لا تحمله على تحقيق مشاريع ملموسة، وإن تمتّع بموهبة خاصة فلن يستثمرها لأنه لا يرى «فائدة» في ذلك.

### الخاملون كما يراهم رينيه لوسين

«يمكننا اعتبار الخامل مزيجاً من العاطفي والمائع. فالمائع يجعل العاطفي بارداً والعاطفي يجعل المائع أكثر تنظيماً. ويلتقي الخامل بالعاطفي باجتماع (غ ح ت) ويلتقي بالمائع باجتماع (غ ح غ ا).

المعروف أن العاطفي غير حيوي، يشتكي من «عجزه»، من «بلادته». لكن إن اشتكى، فهذا يعني أنه بدأ بالتحرر من هذا العبء أو يحاول على الأقل.

الخامل بليد ولكن بلادته لا تجعله في صراع داخلي [...] فهو لا يثور على نفسه. ولماذا ينقلب على راحته؟ لا يقدّر من كل الطباع إلا طبعه هو. على أي حال يجب أن يكون حساساً حتى ينتقد عدم حساسيته».

## الحياة الاجتماعية والعاطفية

هل بالإمكان التحدث عن حياة اجتماعية أو عن عاطفية عندما نتحدّث عن الخامل؟.

الخامل هو أكثر الطباع ميلاً إلى الوحدة فهو لا يهتم بالآخرين أو بنفسه. يقبل بالعيش الرديء ولا يحاول الحفاظ على المظاهر، ولو كان يحسد الناجحين. لذلك فإن الصورة التي يبدو بها للآخرين هي آخر همومه.

الخامل لا يحب الحيوانات ولا يشعر بالحنان تجاه الأطفال لأنه لا يتفهمّهم ويُفضّل تحاشيهم. وكيف لا يكون الأمر كذلك خصوصاً أن طبع الطفل المندفع قد يعكّر مزاج الخامل الغارق في ترصنيته؟

من هنا تجد أن الخامل ليس أنيساً من الناحية الاجتماعية على عكس المائع. ويلتقي معه في كونه لا يستطيع أن يشعر مع الآخرين، ولكنه أقل استعداداً لتأدية الخدمات. لا يعرف الشفقة، يحب الانغلاق، يضحك قليلاً، وقلة عاطفيته لا تجذب الآخرين.

## الخامل: غير محبوب؟

هذا صحيح، لكنّه عاجز عن الحب وتتراكم الهفوات لديه بسبب أخطاؤه المتكررة.

ولكن لحسن حظه أنه مُحصّن ضدّ الانفعال الذي يبعده عن الخوف العُصابي، ويميزّه عن العاطفي (إ غ ح ت) الذي يتميّز باجتماع غ ح ت.

## العناد والبخل

ليس لدى الجامد إلا القليل من الأفكار الأصيلة لكنه يتمسّك بها حتى العناد.

تجعل منه ترصنيته شخصاً متمسكاً بالمبادىء (أكثر من اللنفاوي). وهو محافظ على الصعيد السياسي، ولا ترضيه الآراء الانفعالية. وهذا الترصّن

قد يؤدي به إلى البخل بسبب جمود تفكيره.

تعكس كل هذه الميزات تعلقه بالعادات من باب الروتين ليس إلا. «الأمور كانت دوماً هكذا، فلمَ تتغيّر؟».
هكذا يفكّر الخامل.

### خامل أم عاطفي؟

من الضروري أن نعطي هنا بعض الإيضاحات التي تُجنّب الخلط بين الخامل والعاطفي اللذين قد يتشابهان ظاهرياً، لأنهما متحفّظان، كتومان، ويملان إلى الوحدة.
الواقع أن العاطفي يعبّر بسهولة عن حنقه على ذاته، والحال ليست كذلك بالنسبة إلى الخامل.
يعرف العاطفي الملل ويشكو منه، فيما يستلذ الخامل بخموله.
إن انعدام الانفعالية لدى الخامل يحميه من المشاكل العصبية، وليست هذه حال العاطفي الذي يتسّم بالكآبة الحقّة.

### الحياة المهنية

الخامل كالمائع لا يُظهر أي اندفاع في عمله. لكنه يخضع أكثر للنظام لأنه يُفضّل الأعمال الروتينيّة والمُتقنة.

وتيرة عمله بطيئة، ويكره

**خصائص الخاملين العامة حسب غاستون بيرجيه**

«إنهم منغلقون، كتومون، منطوون على أنفسهم، ولكنهم لا يتمتعون بحياة داخلية نابضة.
هم سوداويون وصامتون، ونادراً ما يضحكون. هم أيضاً محافظون، متمسكون بعاداتهم ويصعب إرضاؤهم. إنهم أقل الناس ثرثرة، ويحبّون الوحدة. لا يهتمون بالحياة الاجتماعية، لكنهم مستقيمون، صادقون، وشرفاء. الصفة الغالبة لديهم: الطمأنينة».

العجلة. إن تُرِك لإرادته، بدا سيء التنظيم، فهو يحتاج إلى نظام مستقر تحدّد فيه التعليمات بوضوح.

سيهتز استقراره أمام أي تغيير، الخامل هو أقل الطباع استعداداً لمواجهة المفاجآت. يفضّل العمل وحيداً بدل العمل ضمن مجموعة. إن سمحت له قدراته الفكرية، تستهويه العلوم التجريديّة والرياضيات.

رغم كل شيء وإن تمتّع بقدرات هائلة، وإن بَرَع في حقل مُعيَّن سيتصرّف الخامل كالمائع أي لن يستثمر أبداً مواهبه.

هذا ما يفسر لماذا لا يصل الخاملون إلى أعلى المراكز باستثناء بعض الحالات الخاصة أو الوراثية التي حملت بعضهم إلى الشهرة ولكن في مهن ليست بذات أهمية. الواقع أن الخامل سيظل في مركز المرؤوس، رافضاً المسؤوليات (راجع الخاملون المشاهير صفحة ٩٤).

## المخاطر الطباعية

عندما تغلب بعض العوامل (غ إ، غ ح، ت) التي تكوّن معادلته الطباعية، قد يظهر الخامل الخصائص التالية:

- البخل (التمسك بالأشياء خوفاً من افتقادها).
- القدريّة التي قد تؤدي إلى

**الخاملون كما يراهم رينيه لوسين**

«... نتناول هنا الطبعين الأقل إقداماً في الناس. عندما تخف الطاقات، تزداد السلبية: يعود السبب لدى المائعين إلى الفطرية وتكون السلبية تجاه اللحظة الحاضرة، أما لدى الخاملين فالسلبية هي تجاه العادات. لذلك نجد أن أهمية هذين الطبعين الاجتماعية والتاريخية منخفضة بالمقارنة مع الطباع الأخرى».

الانحطاط التدريجي.

ـ انعدام النزاهة للتعويض عن الفشل.

ـ الإجرام.

### الخامل وفروعه

حسب سيطرة أحد العناصر (غ إ، غ ح أو ت) في معادلة الفرد الطباعية يمكن تمييز النماذج الفرعية التالية:

### الخامل شبه العاطفي (غ إ غ ح ت)

عندما يرتفع الانفعال نحو المعدّل الوسطي، نلاحظ أن هذا الخامل يقترب من العاطفي (إ غ ح ت).

يكتسب بعض الحرارة في المشاعر الإنسانية وبعض العمق في العواطف، ولكن الفرق يظل واضحاً بينه وبين العاطفي الذي يقترب طبعه أكثر إلى كآبة الشعور منه إلى كآبة المواقف.

### الخامل شبه المائع (غ إ غ ح ت قريب من غ إ غ ح ف)

عندما يقترب الترصن من الفطرية، نلاحظ أن الخامل يقترب من المائع (غ إ غ ح ف). سيكون طبعه أقل تحفظاً وأكثر ثرثرة، وأكثر غرابةً. ولكن يجب أن لا يُطلبَ منه الكثير....

### الولد الخامل

غالباً ما يكون نمو الولد الخامل صعباً. لأنه ولد ضعيف، شهيته مزاجية.

أصدقاؤه قليلون. متحفّظ، يحبّ الوحدة ويكتفي باللعب منفرداً.

في المدرسة يتبع الولد الجامد التعليمات ويحترم النظام. إنه مُتقن وجاد يُبرهن عن انتظام في عمله.

لكنه بطيء للغاية ولا يبرهن عن أي اندفاع حقيقي. لا يحبّذ

الجهود الفكرية، ولا يتمتع بالفضول العلمي.

يوحي بأنه يقوم بالأعمال من دون قناعة، ومن دون أن يتبناها.

في الواقع، اهتماماته قليلة، ويخشى عليه من التراجع والتخلّف إذا ترك من دون عناية.

**خصائص الخامل العشر:**

- مزاج مستقر وسوداوي.
- وتيرة عمله بطيئة.
- روتيني ودقيق.
- متمسك بالمبادىء.
- عديم الطموح.
- قليل الكلام.
- عناده أعمى.
- لا يمكن إرضاؤه.
- غير قادر على التكيف.
- شديد الانغلاق.

**بعض الخاملين المشاهير**

الخاملون:

(حسب تصنيف لوسين)

لويس السادس عشر

«يقول لوسين إن من الصعب إيجاد مشاهير في فئة الخاملين أكان في أفعالهم أو إنجازاتهم، لأن هذا الطبع هو الأقل إقداماً، ويتمتع بأدنى طاقات (غ إ+ غ ح): «لا يمكن لهؤلاء [...] أن يدخلوا التاريخ لا بأنفسهم ولا بفضل أية موهبة خاصة بهم، لا يمكن أن يصلوا إلى السلطة إلاّ لأسباب خارجة عنهم كالسلطة الموروثة: على سبيل المثال [...] الملك الخامل لويس السادس عشر».

# العوامل المكملة وعوامل الاستعداد

لا يتوقف علم الطباع عند العناصر الأساسية التي عالجناها. ولنفهم الأمر أكثر، يمكن مقارنة الطبع بالذرّة، حيث العوامل الأساسية الثلاثة هي النواة التي تشكّل ركيزة الطبع الأساسية. تدور حول هذه النواة، مجموعة من الإلكترونات: إنها العوامل المكملة وعوامل الاستعداد. أحياناً تكون هذه العوامل أكثر أهمية من النواة عينها. وهي أقل ثباتاً من النواة إلى حدّ ما، لكنها تعطي الطبع لونه بصورة عامة.

## العوامل المكملة

عددها اثنان:

- اتساع حقل الوعي.

- القطبية (المريخ، الزهرة).

يؤثر هذان العاملان في الطبع فيعطيانه لوناً مميّزاً. فيمكن على سبيل المثال تمييز فئة «المريّخ» أو فئة «الزهرة» فوراً. قد يكون أحد هذه العوامل ركيزة حياة الفرد النفسية، وذلك إلى حد الظن أن هذا العامل هو أساسي.

## عوامل الاستعداد

يمكن تمييزها عن سائر العوامل لأنها ليست درجات من استعداد واحد، بل هي ميول تعكس من الطبع عينه اتجاهات مختلفة، يندفع الفرد نحوها بواسطة طبعه. هذه العوامل أربعة (انظر الجدول المقابل).

| لوحة موجزة | العوامل | الرموز | الصفحات |
|---|---|---|---|
| العوامل الأساسية | الانفعالية | إ ـ غ إ | ١٣ ـ ١٩ |
| | الحيوية | ح ـ غ ح | ٢٠ ـ ٢٣ |
| | الوقع:<br>ـ الترصنية<br>ـ الفطرية | ف ـ ت | ٢٤ ـ ٢٩ |
| العوامل المكملة | اتساع حقل الوعي | إ ـ غ إ | ٩٧ ـ ١٠٠ |
| | القطبية:<br>ـ مريخ<br>ـ زهرة | م ـ ز | ١٠١ ـ ١٠٤ |
| عوامل الاستعداد | النهم | ن ـ غ ن | ١٠٥ ـ ١٠٩ |
| | الاهتمامات الحسية | إ حـ ـ غ إ حـ | ١١٠ ـ ١١٣ |
| | الحنان | حن ـ غ حن | ١١٤ ـ ١١٧ |
| | الشغف الفكري | ش ف ـ غ ش ف | ١١٨ ـ ١٢١ |

# اتساع حقل الوعي

اقترح هذا العامل المكمّل هيمنز وشرحه لوسين، الذي حدّد كميّة ونوعيّة الانطباعات التي يتلقّاها الفرد في وقت مُعيّن. وقد تكون هذه الانطباعات أحداثاً خارجية أو أحاسيس داخلية مرتبطة بالانفعالية.

## المبدأ العام

لنفهم هذا الموضوع سنأخذ مثلاً مسرحية يقوم بتأديتها بعض الممثلين.

سيلتذ أحد المشاهدين بمراقبة الممثل في أدق التفاصيل، وسيستحوذ الديكور على قسم من انتباهه.

أما المشاهد الآخر، فسينظر إلى المسرح نظرة شاملة: من الديكور إلى تمثيل الأبطال من دون التوقف عند تفاصيل معينة.

نقول عن الأوّل إن حقل وعيه ضيّق (أو غير واسع). أما الثاني، فحقل وعيه واسع.

تدخل الانطباعات إلى الوعي بصورة أسرع وبكميّة أكبر لدى الشخص الذي يمتلك حقلاً واسعاً (كما لو كان الباب مفتوحاً بأكمله)، بينما الحقل الضيق ينتقي مُسبقاً الانطباعات قبل إدخالها تدريجياً إلى وعيه (كما لو كان الباب صغيراً). وبهذا تكون رؤية المتسّع عامة وغير مُفصلة، أما الضيق فيتلقّى انطباعات أقل عدداً ولكن أكثر دقّة.

## الذكاء وحقل الوعي

إن اتساع حقل الوعي هو فقط أسلوب لتفّهم الواقع. أما الذكاء فلا يتدخّل إلاّ لاحقاً ليعالج

المعلومات (أو الانطباعات المتلقاة).

إن جودة التحليل او التأليف مرتبطة بذكاء الفرد، لا بحقل وعيه. عندما يتسّع حقل الوعي، يؤدي ذلك إلى قدرة على التأليف وعندما يضيق يؤدي إلى قدرة على التحليل.

والنتيجة أن حقل الوعي المتسّع أو الضيق لا يعني بالضرورة ضيقاً أو اتساعاً في التفكير.

## الرموز الطباعية

إن رمز حقل الوعي هو (و) إن كان واسعاً و (غ و) إن كان ضيّقاً.

### معايير حقل الوعي غير الواسع

- متعضب.
- عنيد.
- قاسٍ.
- باحث عن الوضوح ودقّة الأهداف.
- مرتب.
- مُنقبض.
- رأيه قاطع.
- يحبّ التوحيد، النزاهة والبراءة.
- يحب الدقة والانتظام.
- قادر على التحليل.

### معايير حقل الوعي الواسع

- متسامح.
- مرن.
- منوع الأفكار.
- يكتفي بأهداف تقريبية.
- غير مُنظّم.
- غير مُتشنّج.
- يتقبّل إعادة النظر.
- يحب الاختلاط، والمخالطة.
- جدول مواعيده غير دقيق.
- قادر على التأليف والخلق.

# قوموا حقل وعيكم

**تنبيه: قبل إجراء هذا الاختبار يُستحسن قراءة الفصل الذي يحمل عنوان «كيف تستعملون الاختبارات المتعلّقة بالطباع؟» صفحة ١١. بعد ذلك، أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتلاءم مع حالتكم.**

| الرقم | السؤال | و | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | هل يمكنكم التركيز بسهولة على عمل معيّن، مثل كتابة رسالة في جوّ صاخب (حيث تعلو الأحاديث والأحداث، الخ...) وكأن شيئاً لم يكن؟ أم: | ٩ | |
| | تحتاجون إلى مكان هادىء للغاية؟ أم: | ١ | |
| | تشعرون بقليل من الانزعاج ليس أكثر؟ | ٥ | |
| ٢ | هل تغضبون إن وصل شخص متأخراً عن موعدكم؟ وإن أخبروكم عن تغيير موعد تسليمكم شيئاً محدداً (حتى ولو كانت النتيجة تافهة)؟ أم: | ١ | |
| | تعتبرون ذلك دون أهمية؟ | ٩ | |
| ٣ | هل تهتمّون كثيراً باتقان عملكم حتى يطال اهتمامكم أدق التفاصيل؟ أم: | ١ | |
| | تعتبرون أن العمل جيّد ما دامت الخطوط العريضة قد روعيت؟ | ٩ | |
| ٤ | هل أنتم بحاجة إلى تحليل المسائل مسألة مسألة لتفهمها؟ أم: | ١ | |
| | أن نظرة عامة تكفيكم لمعرفة النقاط الأساسية؟ | ٩ | |

| الرقم | السؤال | و | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ٥ | هل يبدو الوقت بالنسبة إليكم كـ«النهر» ينقضي ويمر مع الأحداث؟ أم: | ٩ | |
| | يبدو لكم وقتاً «مقطعاً» بسلسلة من اللحظات المتقطعة وغير المنتظمة؟ | ١ | |
| ٦ | بغية إنجاز عمل أو مُهمة هل تحتاجون إلى تعليمات دقيقة ومُفصّلة جداً؟ أم: | ١ | |
| | إلى خطوط عريضة أو تقريبية؟ | ٩ | |
| ٧ | هل تنزعجون إن طرأ شيء يُعكّر انشغالاتكم (كزيارة غير منتظرة، أو اتصال هاتفي الخ)؟ أم: | ١ | |
| | تقبلون بطيبة خاطر هذا الطارىء معتبرين أنفسكم غير مُنشغلين؟ | ٩ | |
| ٨ | هل تُفضلون الذوق المختلط: كالفن المُزخرف، أو تنوّع الألوان أو الأشكال، الخ؟ أم: | ٩ | |
| | تفضلون وحدة الأنواع: انسجام المواد والألوان والأشكال؟ | ١ | |
| ٩ | هل أنتم ملتزمون باحترام القواعد والتعليمات لتنفيذ عمل ما؟ أم: | ١ | |
| | تعتبرون أن ذلك مُهم ولكن يجب الخروج عن القواعد وجعلها أكثر لُيونة؟ أم: | ٥ | |
| | تضعون هذه الاعتبارات جانباً وتعتبرون أن الأساس هو الوصول إلى الهدف؟ | ٩ | |
| ١٠ | هل تميلون إلى الدفاع عن عقيدة واحدة، فلسفة واحدة تعتبرونها أساسية؟ أم: | ١ | |
| | تقبلون بسهولة عدة تيّارات فلسفية أو عقائد؟ | ٩ | |

**اجمعوا علاماتكم واقسموها على ١٠:**

إن نلتم أكثر من ٥، فإن حقل وعيكم واسع (و).

وإن نلتم أقل من ٥، فإن حقل وعيكم غير واسع (غ و).

# القطبيّة

أدخل هذا العامل المكمّل غاستون برجيه وهو يحدّد الطريقة التي يتصرّف بها الفرد بغية الحصول على ما يريد، وكيف يكون موقفه تجاه الضغوطات والنزاعات التي يواجهها.

قد نصادف أسلوبين مختلفين: هل سيكون الحل بالإكراه أم بالإغراء؟ هل ستكون المواجهة معركة أم على العكس سيتبع فيها أسلوب ديبلوماسي..؟

### المبدأ العام

إن كانت المسألة مسألة وصول إلى هدف أو معالجة المشاكل (كالنزاعات) فقد تتجلّى القطبيّة بطريقتين متناقضتين حسب الأشخاص:

ـ بموقف مواجهة، فيه العدوانية وحتى العنف. في هذه الحالة نتحدّث عن قطبيّة المريّخ.

ـ أو: بموقف مرن فيه التنازلات والدبلوماسية. في هذه الحالة سنتحدث عن قطبية الزهرة.

### قطبية المريّخ

تعكس فئة المريّخ المواجهة، المعركة. عندما يتعلّق الأمر باهتمامات فكريّة يدافع الفرد بشراسة محاولاً إيجاد نقاط خلاف بدل الوفاق.

كل ذلك من دون كُره وفي جو من الاحترام لأن المريّخ يحترم عادة عدوّه. حتى أن شخصين من فئة المريخ قد يُعجبان ببعضهما بعضاً خلال المواجهة التي لا تسعى إلى إلغاء الآخر. وإن كره المريّخ

شيئاً فهو الجُبن.

## قطبيّة الزهرة

تعكس فئة الزهرة المرونة والدبلوماسية. وكل من ينتمي إلى هذه الفئة يكره المواجهات ويحاول تحاشيها مهما كلّف الأمر. ولكن ذلك ليس من باب الضعف! لأن هذا الشخص يتمتع بالشجاعة وبالطاقات اللازمة لتحمّل الإهانات والجروح. الواقع أن هذه الفئة تستنكر هذا الأسلوب لأنها عندما تزج في معركة رغم إرادتها، سيحرك الحقد قواها جاعلاً منها خصماً.

ولكن اجتماع نموذجين من فئة الزهرة يؤدي بهما إلى الكره المتبادل أثناء المجابهة وهذا عكس ما يحدث مع اجتماع نموذجين من المريّخ.

## الرموز الطباعية

إن رمز القطبية هو (م) إذا كان الفرد من فئة المريّخ، و (ز) إن كان الفرد من فئة الزهرة.

**القطبية كما يراها غاستون برجيه:**

«نجد فئة المريخ وفئة الزهرة بين الجنسين وفي جميع النماذج الطباعية الأساسية الثمانية [. . .].

وبما أننا نحصر دراستنا بثلاثة عوامل طباعية فإننا نميل إلى تقريب قطبية المريخ من الطبع الشغوف. وبهذا يصبح نيتشه شغوفاً، لأن من الصعب تناسي عدوانيته التي تعتبر من صلب تصرّفاته [. . .].

وإذا تأملنا في قطبية نيتشه فسوف يبدو لنا عاطفياً مريخياً [. . .] وسنراه ممزقاً بين «الرغبة في القيادة والعجز عن إثبات وجوده». ما يريده المريخ، في الواقع، هو إخضاع الآخرين لسلطته.

«هناك شغوفون من فئة الزهرة، يطيعهم الجميع من دون أن يعطوا الأوامر، وهناك عاطفيون من فئة المريخ يأمرون دائماً ولا يَلقون أي طاعة».

# قوموا قطبيتكم

تنبيه: قبل إجراء هذا الاختبار، يُستحسن قراءة الفصل الذي يحمل العنوان «كيف تستعملون الاختبارات المتعلقة بالطباع» صفحة ١١ . بعد ذلك، أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتلاءم مع حالتكم.

| الرقم | السؤال | م ـ ز | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | هل تقلدون الآخرين بغية التكيف مع بيئة جديدة؟ أم: | ١ | |
| | تبقون كما أنتم دون إجراء أي تغيير في تصرفاتكم العاديّة؟ | ٩ | |
| ٢ | هل تستهويكم النشاطات أو الرياضة العنيفة؟ أم: | ٩ | |
| | لا تفكرون أصلاً بممارستها؟ | ١ | |
| ٣ | هل تحبون إثارة محادثات صاخبة والمشاركة في مناقشات ساخنة؟ أم: | ٩ | |
| | تفضلون الحذر؟ المراقبة والاستماع دون التورّط؟ | ١ | |
| ٤ | هل أنتم بحاجة لاعتراف الآخرين الكلّي بكم (المقربون أم غيرهم) للشعور بالراحة؟ أم: | ١ | |
| | لا تهتمّون إلاّ لمشاعر من تحبّون؟ أم أن: | ٥ | |
| | مشاعر الآخرين تجاهكم لا تهمكم وإن كانت سلبيّة؟ | ٩ | |

| الرقم | السؤال | أ | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ٥ | هل تحبون جذب اهتمام الأشخاص الذين تصادفون وجعلهم يعجبون بكم؟ أم: | ١ | |
| | أنكم صريحون إلى حدّ الفظاظة؟ | ٩ | |
| ٦ | عندما تقررون شيئاً، هل تميلون إلى فرض قراركم على الآخرين إلى درجة الضغط عليهم؟ أم: | ٩ | |
| | تتصرفون بمرونة وبلباقة مراعين حساسية الآخرين؟ | ١ | |
| ٧ | عندما لا يعجبكم شخص ما، هل تسيطرون على هذا الشعور ببقائكم على لطفكم ولياقتكم؟ أم: | ١ | |
| | تظهرون كما تشعرون، بإبداء البرودة أو اللامبالاة تجاه هذا الشخص؟ | ٩ | |
| ٨ | هل تحبّون أن يشفق الآخرون عليكم وأن يشعروا بالأسى؟ أم: | ١ | |
| | تكرهون الشفقة، وتفضلّون البقاء وحدكم؟ | ٩ | |
| ٩ | هل تحبون تسيير الآخرين، إعطاء الأوامر بطريقة متسلّطة؟ أم: | ٩ | |
| | لا تحبون القيادة أصلاً؟ أم: | ١ | |
| | إن كنتم في القيادة، تقومون بالمهمة بليونة دون فرض سلطتكم بفظاظة؟ | ٥ | |
| ١٠ | عند حلّ النزاعات، هل تثيرون المعركة أنتم بغية حل القضية بصورة أسرع؟ أم: | ٩ | |
| | تبحثون عن حلّها بالدبلوماسية؟ | ١ | |

**اجمعوا علاماتكم واقسموها على ١٠ :**

إن نلتم أكثر من ٥، قطبيتكم هي **المريخ (م)**.

إن نلتم أقل من ٥، قطبيتكم هي **الزهرة (ز)**.

# النهم

يمكننا مقارنة هذا العامل بالشهوة إلى الطعام: التغذّي بالثقافة، التهام الكتب، التعطش إلى المال والسلطة. بعبارة أخرى، النهم هو «جوع» مادّي وروحي. ولو قارنا الميلين المتناقضين: النهم وعدم النهم، لوجدنا أن النهِم سيصاب بالسُعار (جوع مرضي) وغير النهِم سيصاب بالخُلفة (فقد الشهوة إلى الطعام) في الحالة القصوى لكل منهما.

**المبدأ العام**

يقترب هذا العامل من مبدأ مركزية الذات الذي اقترحه لوسين.

يقترن النهم مع الرغبة في التملك وإثبات الذات. الواقع أن التملك (إن كان بالنسبة إلى الأشياء أو للأشخاص) هو وسيلة تسمح بإثبات الذات: أي تسمح بشراء أكبر... بأهمية أكبر... بسلطة أكبر.

لذلك فهو بحدّ ذاته هدف، وليس وسيلة لإشباع ملذات أخرى. وهذا ما يفسر لماذا يمضي البخيل مجمل حياته وهو يدّخر ماله ولا ينفق إلا القليل القليل منه. لأن لذّته الوحيدة ليست في شراء الأشياء، بل في الاستمتاع بسلطته وهو ينظر إلى حسابه في المصرف.

**خصائص النهم**

يبحث الشخص النهم دائماً عن التملك الدائم. ويظهر الأمر بأشكال مختلفة وذلك وفقاً لمزاج الشخص.

قد يكون ذلك عن طريق ادّخار المال أو جمع الألقاب (كالشهادات والميداليات) أو المعلومات (كالقراءة والتعليم) أو اقتناء المجموعات.

يكون النَهِم بصورة عامة مهتماً بالمكاسب المادية والمسائل المالية مما قد يوصله إلى البخل.

إنه انعزالي وحتى أناني، يكره مقاسمة أو إعارة ممتلكاته. إنه أيضاً ميالٌ إلى الغيرة في الحب كما في الصداقة.

## خصائص غير النهم

لا يعير الفرد غير النَهِم اهتماماً لنجاحه في المجتمع ولا يبالي بتملك أشياء بصورة عامة.

وغالباً ما يترافق غياب النهم مع

**النهم كما يراه غاستون برجيه**

«قيل عن الطفل الصغير إنه ليس أكثر من قناة هضمية [. . .] قد تؤدي به شراهته إلى ابتلاع الطعام بسرعة أو إلى الاحتفاظ به. أما لدى الراشد فمن السهل اكتشاف نوعين من النهم: الأول هو نهم الحيويين، والثاني هو نهم الترصنيين.

«كان نابوليون على سبيل المثال شغوفاً نهماً، يرغب في اقتناء الأشياء والاحتفاظ بها. أما نهم الغضوب مثل غوته فهو نهم شخص يعرف قوّته ويشعر أن من الأفضل له أن يسير إلى الأمام على المكوث في مكانه. وهو يثق بقدراته، وعدم استقراره الطبيعي ينمّي حاجته إلى اكتساب كل ما حوله وتحويله إلى مشاريع ومغامرات.

أما نهم العاطفي فعلى عكس ذلك، يؤدي إلى البخل التقليدي الذي يتمثل بالخوف من الخسارة والقلق من المستقبل، والحرص على الأموال».

غياب الطموح. يتراجع غير النهم طوعاً ليفسح المجال لغيره حتى يبلغ النجاح أو يصعد إلى أعلى الدرجات، ويعير ممتلكاته بسهولة من دون الاهتمام بالمطالبة بها. إنه أكثر ابتعاداً عن الاهتمامات المادية من النهم، ولا يأبه للمسائل المالية. ولكن ذلك قد يؤدي به إلى التبذير في الحالات القصوى.

## الرموز الطباعية

إن رمز النهم هو (ن هـ) إن كان الشخص نهماً و(غ ن هـ) إن كان الشخص غير نهم.

# قوموا نهمكم

تنبيه: قبل إجراء هذا الاختبار يُستحسن قراءة الفصل الذي يحمل عنوان «كيف تستعملون الاختبارات المتعلقة بالطباع؟» صفحة ١١. بعد ذلك، أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتلاءم مع حالتكم.

| الرقم | السؤال | ن | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | هل تهتمّون بانجازاتكم الخاصة (الأهداف التي تحققونها في الرياضة والألعاب أو النتائج المهنيّة: عدد العقود، المكافآت الخ) حتى تتقدموا؟ أم: | ٩ | |
| | لا تأبهون لتلك الاهتمامات؟ | ١ | |
| ٢ | على صعيد العواطف: هل تشعرون أحياناً بغيرة تجاه بعض أصحابكم أو أقربائكم؟ أم: | ٩ | |
| | لا تعرفون الغيرة بتاتاً؟ | ١ | |
| ٣ | هل تهتمون بكسب المزيد من المال أو المزيد من العلم أو المزيد من السلطة؟ أم: | ٩ | |
| | لا تهتمون لذلك لأن هذه الأمور ليست أساسية في الحياة؟ | ١ | |
| ٤ | هل تعيرون أغراضكم بسهولة (اسطوانات، كتب، معدّات، الخ) حتى ولو لم يطلب منكم ذلك؟ أم: | ١ | |
| | تعيرون أغراضكم فقط عندما يُطلب منكم؟ أم: | ٥ | |
| | تكرهون الإعارة خوفاً من فقدان هذه الأغراض أو تلفها؟ | ٩ | |

| الرقم | السؤال | ن | الإجابة |
| --- | --- | --- | --- |
| ٥ | هل تطالبون بحقوقكم؟ أم: | ٩ | |
| | تفضّلون عدم المطالبة قائلين لأنفسكم «إن حصلت الأمور فهذا عظيم وإن لم تحصل فلا مشكلة»؟ | ١ | |
| ٦ | هل تتذكّرون قيمة الأشياء التي تشترونها؟ أم: | ٩ | |
| | تنسون بسرعة سعرها؟ | ١ | |
| ٧ | هل تميلون إلى اقتناء المجموعات (حتى ولو لم يكن لها قيمة تجارية)؟ أم: | ٩ | |
| | لا يهمكم هذا الأمر بتاتاً؟ | ١ | |
| ٨ | هل تنتهزون الفرص حتى وإن لم تكن لديكم حاجات مُلحّة ظناً منكم أنها قد تفيدكم لاحقاً؟ أم: | ٩ | |
| | أنكم لا تأبهون للعروض التي لا تتعلق بحاجات فورية؟ | ١ | |
| ٩ | هل تقلقون دائماً من «إضاعة الوقت» وتحاولون دائماً إنجاز أكبر قدر ممكن من العمل في أقل وقت؟ أم: | ٩ | |
| | تنجزون الأعمال تدريجياً، غير آبهين بالوقت؟ | ١ | |
| ١٠ | هل تحبّون أن تكونوا أفضل الناس في مجال مُعيّن، أو أن تكونوا في الطليعة؟ أم: | ٩ | |
| | لا تُعيرون أهميّة لهذا الأمر إلى حدّ القبول بالانسحاب أمام الآخرين؟ | ١ | |

**اجمعوا علاماتكم واقسموها على ١٠:**

إن نلتم أكثر من ٥، أنتم **نهمون (ن).**

إن نلتم أقل من ٥، أنتم **غير نهمين (غ ن).**

# الاهتمامات الحسيّة

**يقابل عامل «الاهتمامات الحسية» وجود رغبة تكوينية هي الرغبة في الشعور باللذة. وسواء تعلق الأمر باهتمامات حسية أو جمالية، فإن هذا العامل يمثل حاجة لتوكيد الذات من خلال متعة الحواس.**

**المبدأ العام**

«الإحساس» أساساً وظيفة بيولوجية ضرورية تتيح التمييز بين ما هو جيد أو سيء بالنسبة للجسم وفقاً لما تتركه من متعة أو انزعاج.
مثلاً إن الثمرة المرة المذاق ستشعرك بالانزعاج أما الثمرة الحلوة المذاق فسيعجبك مذاقها. لماذا؟.

لأن معظم النباتات أو الفواكه المرّة المذاق الموجودة في الطبيعة هي سامّة للإنسان. والواقع ان رفضنا الغريزي لذلك المذاق هو نتيجة إلى برمجة في التكوين الوراثي للانسان موجودة على النحو التالي: «المرّ = الخطر». والعكس صحيح، فإن الشعور الإيجابي بالمذاق الحلو يعلمنا أن السكّر ضروري للجسم.

لكن اللذّة ليست دائماً مرتبطة بالحاجات البيولوجية عند الإنسان. لذلك يكون الشخص «حواسياً» عندما تصبح اللذّة غاية في ذاتها لا أداة بيولوجية، وهكذا نجد أن الرضيع بعدما يجتاز مرحلة الرضاعة يستمر في مصّ اصبعه ليستعيد لذة سابقة. ولاحقاً قد تستبدل اللذة الحسية بلذة جمالية: كالشعر والفنون، الخ. إذاً سنتحدّث عن

اهتمامات حسية أو حواسية كلما أصبحت اللذّة في كل أشكالها الهدف الوحيد.

والجدير بالذكر أن الرغبة الحسية تقوي عامل «النّهم».

### العلامات المميزة للنموذج الحواسّي

إن الشخص «الحواسي» ينفعل بالعوامل التي تثير الحواس، مثل:

- النظر (الألوان، الأشكال)؛
- السمع (النغم، الموسيقى)؛
- الشم (العطور، الروائح)؛
- الملمس (التحسّس ببعض المواد، المداعبات).

يتمتع كل فرد بحساسية خاصة تجاه أمور معينة: فهذا قد يتحسّس الروائح، وذلك قد يتحسّس الألوان، الخ.

كما أن ذكريات الشخص ذو الاهتمامات الحسيّة ترتبط بأحاسيس بصرية، سمعية، شمية، مذاقية و/ أو متعلّقة باللمس. لذلك يكون هذا الفرد أكثر شراهة، فيستمتع بالأطباق اللذيذة وطريقة تقديمها، مشدداً على مظاهر الأشياء والأشخاص. ويكون ذوقه الجمالي بارزاً ويُبرهن عن مواهب فنيّة.

### العلامات المميزة للنموذج غير الحواسي

الشخص غير الحواسي هو عكس الشخص السابق الذكر، لذلك فمن غير المجدي أن نذكر الخصائص التي تناقض ما سبق ذكره.

نلاحظ فقط أن عدم مبالاته بالمظاهر تجعله يهتم بالأمور العملية في الحياة اليومية. أضف إلى ذلك أن غير الحواسي يتخطى المظاهر الخارجية لصالح رؤية أكثر موضوعية.

### الرموز الطباعية

رمز «الحواسية» هو (إ حـ) أي (اهتمام حسّي) ورمز غير الحواسي هو (غ إ حـ).

# قوموا اهتمامكم الحسّي

تنبيه: قبل إجراء هذا الاختبار، يُستحسن قراءة الفصل الذي يحمل عنوان «كيف تستعملون الاختبارات المتعلقة بالطباع»؟ صفحة ١١. بعد ذلك، أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتلاءم مع حالتكم.

| الرقم | السؤال | إحـ | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | أتشعرون بالمتعة عندما يُقدم طبق ما بصورة جيدة وهل تحبون التعرف إلى وصفات جديدة في الطبخ؟ أم: | ٩ | |
| | لا تعيرون الأمر اهتمامكم (إلا إذا أردتم إسعاد الآخرين) | ١ | |
| ٢ | هل تحبون «ملاطفة» الأطفال ومداعبة الحيوانات؟ أم: | ٩ | |
| | تعتبرون الملامسة الجسدية غير مُهمة، بغض النظر عن عاطفتكم؟ | ١ | |
| ٣ | هل تنتبهون إلى ما يرتديه الآخرون (تناسق الثياب، نوعية الأقمشة وألوانها، الخ) أم: | ٩ | |
| | لا تلاحظون ذلك؟ | ١ | |
| ٤ | هل يهمكم أن تعيشوا في جو جميل (من المفروشات والديكور، الخ) أم: | ٩ | |
| | تهتمّون أكثر بالطابع العملي في منزلكم (النظافة، الخ...) وإن كان قليل التناسق؟ | ١ | |

| الرقم | السؤال | إحـ | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ٥ | هل أنتم حساسون تجاه بعض الروائح، الألوان، الأشكال أو بعض الأصوات (التي تحبون أو تكرهون حسب الحالات)؟ أم: | ٩ | |
| | إنها ليست إلا معلومات عن الأشياء لا تجعلكم تشعرون تجاهها بشعور خاص؟ | ١ | |
| ٦ | هل تُعيرون أهمية خاصة للفن في حياتكم؟ هل هو قيمة مهمة أكثر من الأخلاق مثلاً؟ أم: | ٩ | |
| | هذا المجال مُسل أو مريح ليس أكثر؟ | ١ | |
| ٧ | هل تشعرون بأحاسيس شديدة (ممتعة أم غير ممتعة) عند لمس بعض الأقمشة أو المواد: الخشب، الحديد، الحرير، الغراء، الخ؟ أم: | ٩ | |
| | إن هذا اللمس لا يعني لكم شيئاً؟ | ١ | |
| ٨ | هل تحبّون الأشياء الفخمة لجمالها، لنوعيتها ولرقيها، بعيداً عن رغبة في التباهي؟ أم: | ٩ | |
| | إن ذلك لا يعني لكم شيئاً لأنه تافه؟ | ١ | |
| ٩ | هل يثير ذكرياتكم القديمة حدث أو لون أو رائحة؟ أم: | ٩ | |
| | تعودون إلى الذكريات بالتفكير، أو من خلال أحداث لها صلة مباشرة مع الماضي (صور، شرائط فيديو، أشياء قديمة، قصص مسرودة، الخ)؟ | ١ | |
| ١٠ | هل تُقدرون نوعية الأطعمة ورقي بعض الأطباق؟ وهل تأخذون وقتكم للتلذذ بها؟ أم أنكم: | ٩ | |
| | تأكلون فقط بهدف التغذية دون إعارة الأمور السابقة أية أهمية؟ | ١ | |

**اجمعوا علاماتكم واقسموها على ١٠ :**

إن نلتم أكثر من ٥، فأنتم تميلون إلى **الاهتمامات الحسية** (إ حـ).

إن نلتم أقل من ٥، فإن ميلكم بعيد عن **الاهتمامات الحسية** (غ إحـ).

# الحنان

قد نميل إلى المزج بين الحنان والانفعالية، لكن هذين العاملين مختلفان كلياً. فقد نلتقي بانفعاليين غير حنونين وقد نلتقي أيضاً بغير انفعاليين حنونين!

قد يأخذ الحنان وجهاً غير منتظر: هو وجه القساوة! بيد أن علم الطباع قادر على إعطاء الشروحات في هذا الموضوع.

## المبدأ العام

يجب أن نميّز نظرية الحنان عن الانفعالية. لأن الحنان ليس طاقة عصبية تسمح بالإحساس بمشاعر أو عواطف شخصية. إنّه نوع من الميل الطبيعي إلى الشفقة وإلى تفهّم مشاعر الآخرين. وتقترب هذه النظرية من الإيثار (حب الغير).

## خصائص الحنان وميزاته

يتمتع الشخص «الحنون» باستعداد طبيعي لتفهّم مشاكل الآخرين العاطفية واهتماماتهم على الصعيد العاطفي. وهو مستعد لأخذها بعين الاعتبار في قراراته وأفعاله لتحاشي جرحهم. يعرف كيف «يضع نفسه مكان الآخرين». ويصرّ على إسعاد الآخرين وعلى الشعور معهم وعلى التحسر على مصيرهم. يحب الحنون الأطفال والطبيعة والحيوانات.

ولنُضف أيضاً أن الحنان يعزّز العوامل التالية: الانفعالية (إ)، القطبية الزهرية (ز)، وعدم النهم (غ ن). لكن الحنان لا يُترجم دائماً إيجابياً عندما يجتمع مع عوامل متناقضة معه (انظر رأي

غاستون برجيه بعد قليل).

## خصائص انتفاء الحنان

لا يملك الشخص غير الحنون الاستعداد الطبيعي لتفهّم مشاعر الآخرين. ونتيجة لذلك فإنه يعمل لنفسه من دون أن يأخذ بعين الاعتبار نتائج خياراته على الآخرين. وهو لا يشفق على الآخرين ولا يشاركهم مشاكلهم. وبسبب ذلك لا يبحث عن إسعادهم. وستجده أيضاً غير مبال تجاه الأطفال والحيوانات والطبيعة. يقال عنه إنه قاسي القلب. ولنضف أيضاً أن انتفاء الحنان يعزز العوامل التالية:

- عدم الانفعال (غ إ).
- القطبية المريخية (م).
- النهم (ن).

## الرموز الطباعية

إن رمز الحنان هو (حن) عندما يكون الشخص حنوناً، و(غ حن) عندما يكون غير حنون.

### الحنان كما يراه غاستون برجيه

«يعي الانفعالي غير الحيوي ضعفه، ويشعر به أكثر فأكثر إذا كان حنوناً. يزعجه أن يكون مرتبطاً بكل ما يحدث للآخرين. ومن يكون حنوناً وضعيفاً يظن أن حنانه هو الذي يجعله ضعيفاً. ولكن ماذا يحصل إن أضيف النهم إلى كبريائه، وإن دفعته قطبية المريخ إلى المواجهة بدل التحمل، عندئذ سيكون الإغراء كبيراً أمام الإقدام، كما فعل تيتشه عندما صارع الشفقة التي يشعر بها في داخله [...]. في الجزء الأول من كتاب جان بول سارتر «دروب الحرية»، ثمة فصل يصور قمة القسوة الناتجة عن الحنان المقرون بالكبرياء. والمثل هو [...] شخص يدعى دانيال وهو حنون وضعيف، يحاول بلا طائل إغراق هرّ يحبه حتى يثبت لنفسه أنه أعلى من الشفقة وأن حريته كاملة [...] لن نصل إلى هذا النوع من الإفراط، ولكن كم من عاطفيين حنونين يلجؤون إلى القسوة ليحموا أنفسهم! وكم من عصبيين ودمويين يتخذون من السخرية درعاً!».

# قوموا حنانكم

تنبيه: قبل إجراء هذا الاختبار، يُستحسن قراءة الفصل الذي يحمل عنوان «كيف تستعملون الاختبارات المتعلّقة بالطباع؟» صفحة ١١. بعد ذلك، أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتلاءم مع حالتكم.

| الرقم | السؤال | حن | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | هل تُعبرون اهتماماً لمشاعر الأشخاص لا إلى أفعالهم؟ أم: | ٩ | |
| | تأخذون بعين الاعتبار الأفعال فقط أو النتائج؟ | ١ | |
| ٢ | هل أنتم بحاجة إلى الالتقاء غالباً بأصدقائكم؟ أم: | ٩ | |
| | تستطيعون الاستغناء عن رؤيتهم لمدة طويلة دون أن تتأثر طبيعة العلاقة بذلك؟ | ١ | |
| ٣ | هل تحبّون الأولاد والحيوانات والطبيعة؟ أم: | ٩ | |
| | أنتم حياديّون تجاه ذلك؟ | ١ | |
| ٤ | عندما تتخذون قراراً هل تأخذون بعين الاعتبار الانعكاسات الممكنة على الآخرين؟ أم: | ٩ | |
| | تتصرفون دون الاهتمام إلا بقضيتكم؟ | ١ | |
| ٥ | هل تُعبرون بسهولة عن عاطفتكم بالكلمات أو بالحركات الحنونة؟ أم: | ٩ | |
| | تترجمون هذه العاطفة بأفعال (سماع الآخرين، تقديم الخدمات، الخ)؟ | ١ | |

| الرقم | السؤال | حن | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ٦ | هل الحب أو العطف قيمتان أساسيتان بالنسبة لكم؟ أم: | ٩ | . |
| | هناك أمور أخرى أهم بكثير من هذه الأمور الثانوية بالنسبة لكم؟ | ١ | |
| ٧ | هل تعتبرون أن الآخرين وسيلة عملية تساعدكم على تحقيق أهدافكم مستغلين نواياهم الطيبة؟ أم: | ١ | |
| | أنتم في خدمتهم أكثر وتعتبرون أن مصالحكم الشخصية تأتي في مرتبة ثانية؟ | ٩ | |
| ٨ | هل بإمكانكم صرف مساعدٍ غير جدير (أو عامل في منزلكم) يعمل معكم منذ مدّة؟ أم: | ١ | |
| | تفضلّون إيجاد حل آخر مهتمين بمصيره؟ | ٩ | |
| ٩ | هل تحبّون رفقة الأطفال؟ هل تلعبون معهم؟ أم: | ٥ | |
| | أنتم حياديون، وتدعونهم يلعبون بمفردهم؟ أم: | | |
| | الأولاد يزعجونكم؟ | ١ | |
| ١٠ | هل تشعرون بآلام الآخرين المعنوية (كما لو كنتم أنتم المنكوبين)؟ أم: | ٩ | |
| | تتفهمّون الآخرين دون الشعور بالتورّط المباشر؟ | ١ | |

**اجمعوا علاماتكم واقسموها على عشرة:**

إن نلتم أكثر من ٥، فأنتم تميلون إلى **الحنان (حن)**.

إن نلتم أقل من ٥، فأنتم تميلون إلى **عدم الحنان (غ حن)**.

# الشغف الفكري

ليس لدي علم الطباع نية في تقويم مستوى ذكاء الإنسان. من هنا علينا التمييز بين الشغف الفكري والذكاء. فالذكاء هو استعداد للفهم، بينما الشغف الفكري هو إحساس بالحاجة إلى المعرفة والفهم.

**أحكام عامة**

مهما كان نوع الطبع موضوع الدراسة، فإن خصائص هذا الطبع لا تتيح لنا تقويم مستوى ذكاء الشخص، لأن الذكاء موجود في الشخص مهما كان طبعه.

هناك بعض الخصائص الطباعية التي تحفّز الشغف الفكري، وهناك خصائص أخرى تكبح هذا الشغف أو أنها تجعل الشخص غير مهتم بالأمر. إنها حالة ذوي الطبع «المائع» و «الخامل». وهؤلاء ليسوا بلهاء، ولكن اجتماع العاملين (غ إ غ ح) لديهم يكبح كفاءاتهم.

وهنا يجدر الذكر أن الشغف الفكري عامل استعداد مُميّز يتيح تقويم درجة الاهتمام بالأمور بغية تفهمّها. وهذا الأمر يختلف عن النُّهم المعرفي (ابتِلاع المعلومات بكثرة)، وهو أيضاً مستقّل عن الإحساس بالمتعة الحسيَّة.

الواقع أن الرغبة في فهم الأمور هي التي تحرك الشغف الفكري بدافع فكري بحت، بمعزل عن أية فائدة عملية.

**خصائص الشغف الفكري**

يتميز الشغوف فكرياً بالخصائص التالية:

ـ حبّ التعمق في الأمور بغيّة الوصول إلى جوهر الأشياء أو الأشخاص.

- القدرة على تخطّي المظاهر الخارجية والأمور السطحية.
- الميل إلى ممارسة الألعاب الفكرية الطابع.
- الميل إلى التعاطي مع النظريات والآراء، وبصورة عامة مع كل ما يُثير التفكير.

## خصائص غير الشغوف فكرياً

- سطحية فكرية بعض الشيء، واهتمام بالمظاهر.
- ميل إلى الأمور العملية ذات «المنفعة» المباشرة.
- تفضيل التسلية التي تؤدي إلى «الراحة الفكرية» (كالسينما والمسرح والقصص أو الألعاب الرياضية).
- ميل إلى الأفكار البسيطة، الحسّية، والسهلة الفهم.

## الرموز الطباعية

يرمز إلى الشغوف فكرياً بـ(ش ف) وإلى غير الشغوف بـ(غ ش ف).

**الشغف الفكري كما يراه غاستون برجيه:**

«إنه رغبة في المعرفة والفهم بعيداً عن أية فائدة عملية وعن أية نية في التطبيق، وهكذا استعداد يصعب عزله عن أمور أخرى. ففضولية ليوناردو فينشي القوية تعكس رغبة جامحة في اتجاهين: الأول، حبّ التقاط المعلومات مهما كانت فكل شيء بالنسبة إليه جيد وله قيمة. الاتجاه الثاني عملي توظيفي، فهو يتصرف كالمهندس: يمتلك المعلومات ثم يبيعها على شكل «خدمات عملية. بالنسبة إليه، ليس المهم أن «يعرف» كل شيء بل أن يعرف كيف «يعمل» كل شيء: اللوحات، آلات الحرب، الجسور، الكنائس.

بول فاليري هو الشخص الذي يتمتع بالشغف الفكري المحض. لا يأبه لمؤلفاته أبداً [...] ما يهمّه هو «الشاعرية» أي الخَلق. [...] لا يحب الأفكار. لا يبحث عنها، بل عن أحاسيس مجرّدة».

# قوّموا شغفكم الفكري

تنبيه: قبل إجراء هذا الاختبار يستحسن قراءة الفصل الذي يحمل عنوان «كيف تستعملون الاختبارات المتعلقة بالطباع؟» صفحة ١١. بعد ذلك، أجيبوا عن الأسئلة التالية بوضع رقم في خانة الأجوبة يتلاءم مع حالتكم.

| الرقم | السؤال | ش ف | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ١ | هل تحبّون الأفكار البسيطة، الواضحة، المفهومة؟ أم: | ١ | |
| | تحبّون التطرق إلى مسائل معقّدة أو مواضيع تُثير تفكيركم؟ | ٩ | |
| ٢ | هل تفضلّون الأحاديث، المناقشات، الألعاب الفكرية (الدراسات، المناظرات)؟ أم: | ٩ | |
| | تفضلون أنواعاً أخرى من التسالي (النزهات، الرياضة، الرحلات)؟ أم: | ١ | |
| | تهتمون للنوعين السابقين ولا تفضلون نوعاً على نوع؟ | ٥ | |
| ٣ | هل تفضلون المشاكل الحسية التي تؤدي إلى تطبيق عملي؟ أم: | ١ | |
| | تعيرون أهمية لتحليل الأفكار والنظريات البعيدة عن التطبيق العملي؟ | ٩ | |
| ٤ | هل تحاولون فهم قطعة فنية؟ أم: | ٩ | |
| | تستمتعون فقط بتأمّلها دون محاولة فهمها؟ | ١ | |

| الرقم | السؤال | ش ف | الإجابة |
|---|---|---|---|
| ٥ | هل تعتبرون أن لكل شيء تفسيراً؟ أم: | ٩ | |
| | تعتبرون أن بعض الأمور تستوجب بقاءها في المجهول وعدم محاولة فهمها؟ | ١ | |
| ٦ | هل تجذبكم قصص المغامرات أو أفلام الحركة ؟ أم: | ١ | |
| | تفضلون «الأجواء» النفسية حيث يمكن أن تشدكم فكرة فلسفية أو أخلاقية؟ | ٩ | |
| ٧ | عندما تكتشفون للمرة الأولى آلة أو جهازاً، هل تحاولون معرفة «كيفية استعماله»؟ أم: | ١ | |
| | تحاولون أيضاً معرفة تقنيته ودراسة مبادىء عمله؟ | ٩ | |
| ٨ | هل تستمتعون بالالتقاء بأصدقائكم لمشاطرتهم أوقاتاً مريحة؟ أم: | ١ | |
| | تعيرون اهتماماً لما يفكّر فيه اصدقاؤكم، أقرباؤكم وتحبّون تحليل عواطفهم؟ | ٩ | |
| ٩ | هل أنتم بحاجة إلى تفهّم الأمور، والتقاط الأساس فيها بسرعة؟ أم: | ١ | |
| | تفضلون إعارة الأمور وقتاً للتعمّق فيها وتحليلها بغية تفهمها أكثر؟ | ٩ | |
| ١٠ | هل تهتمّون بموضوع خالٍ من أي فائدة عملية، فقط للذّة فهمه؟ أم: | ٩ | |
| | إن أردتم التعمّق في موضوع بغية فهمه، فذلك فقط بهدف تطبيقه عملياً؟ | ١ | |

اجمعوا علاماتكم واقسموها على ١٠:

إن نلتم أكثر من ٥، فأنتم تميلون إلى **الشغف الفكري (ش ف)**.

إن نلتم أقل من ٥، فأنتم تميلون إلى **عدم الشغف الفكري (غ ش ف)**.

# تقويم طبعكم الإجمالي

هذا الفصل هو ملخَص لكل الاختبارات المتعلقة بالعوامل الأساسية، وبالعوامل المكملة وعوامل الاستعداد. إن اجتماع هذه العوامل لن يُنشيء طبعاً جديداً بل يتيح تحديد الميول الكبرى المتعلقة بنوع طبعكم الأساسي. لذلك يجب أن تكونوا قد أجريتم سابقاً «أول تقويم لطبعكم» (صفحة ٣٠).

## عندما تطغى بعض العوامل في المعادلة الطباعية

إن سيطرة بعض الخصائص الطباعية لا تأتي دائماً وحصرياً من العناصر الثلاثة الأساسية. فمن الممكن أن تسيطر بعض العوامل المكملة أو عوامل الاستعداد على المعادلة الأساسية. فلنأخذ مثلاً شخصاً عاطفياً إ غ ح ت = ٥٣٧. في هذه الحالة، سيكون «عاطفياً شبه عصبي»، قابلاً للجرح، تثبط همته بسرعة. ولنفترض الآن أن هذا العاطفي شديد النهم (ن = ٩) وشديد المريخية (م = ٨) فقد تظهر عليه بعض الحيوية التي تحركها الكبرياء والحاجة إلى تحقيق الذات.

وعندئذ سيشبه الشغوف في نقاط عديدة ولكن ظاهرياً فقط. لأنه بعد كفاحه لاجتياز عدة عقبات فإن الضعف في طاقته الحيوية قد يدفعه للوقوع في حالات انهيار وانطواء على الذات هذا إن كان نهمه مكبوتاً أو خائباً.

## كيف يفسَّر اجتماع العوامل؟

عندما تجتمع بعض العوامل المكملة أو عوامل الاستعداد في معادلة واحدة، ستقوى بعض خصائص الطبع أو تخف بعض الاستعدادات. ولكن من الصعب علينا في هذا الكتاب أن نتطرق إلى كل الاجتماعات الممكنة انطلاقاً من العوامل التسعة المعالجة وذكر تأثيراتها المُقابلة، لأنها قد تبلغ ألف إمكانية.

الأساس إذاً هو أن تفهموا الطريقة المُتبعة بغية تمكنكم من إجراء تقويمكم الشخصي بأنفسكم. فلنأخذ مثلاً على اجتماع العوامل لتألفوا الطريقة المُتبعة.

## مثل على اجتماع العوامل

إن اجتماع العوامل التالية: غ ن + حن + ف + و + إ يؤدي إلى الاجتماعية[1]. سيكون هذا الميل بارزاً بمقدار ما ترتفع معدلات هذه العوامل. في الواقع، يمكننا أن نصل إلى هذه النتيجة وحدنا منطقياً إذا تذكرنا أن:

- غ ن: يشجع انتفاء النهم الاندفاع نحو الآخرين والإخلاص.
- حن: الحنان يمهّد إلى الرقة، وحب الآخر.
- ف: الفطرية تشجع العفوية، أي التعبير عن عدم النهم والحنان.
- و: اتساع حقل الوعي يُتيح «اتساع» رؤية الفرد، وقابليته

(١) إن عامل الاجتماعية يمثل الانفتاح العفوي على الآخرين والحاجة إلى الاتصال الاجتماعي والثقة وتوفّر المشاعر الحقيقية. بعض الكتّاب يعالجون هذا العنصر كعامل مكمل خاص (اجتماعيّة ـ غير اجتماعية)، إلاّ أننا لم نخصّص له فصلاً لأن هذا الميل ليس إلاّ نتيجة لعدد من العوامل التي عالجناها في هذا الكتاب.

للتفرّغ للآخرين.

ـ إ: الانفعالية تشجّع الحاجة إلى الاحتكاك بالآخرين.

إن اجتماع هذا العناصر سيؤدي طبيعياً إلى الاجتماعية. لكن كلاً منها على حدى قد لا يؤدي إلى هذه النتيجة، فالانفعالية لوحدها قد تؤدي إلى الخوف من الفشل أو من الألم (أي إلى الانطواء على الذات).

## شبكة تقويم العوامل

ضعوا على هذه الشبكة العلامات المختلفة التي نلتموها بالنسبة إلى كل من عواملكم.

صِلوا النقاط ببعضها بغية الحصول على الخط البياني الخاص بكم. ستشاهدون ميولكم العامة الأساسية التي تؤثر في بعض ظواهر حياتكم النفسية.

## اختبار التلاؤم

يمكنكم أيضاً مقارنة وضعكم الطباعي مع طبع شخص آخر لتحديد إمكانية التلاؤم أو عدم التلاؤم مسبقاً، وهكذا فإن خطين غير منسجمين يظهران فرقاً في الاستعدادات يمكن ملاحظتهما بسهولة. ولكن يجب ألا ننسى أن معايير التقدير مختلفة جداً بحسب طبيعة العلاقات بين الناس.

على سبيل المثال، قد يكون عامل «الاهتمام الحسّي» عنصراً مهماً في حياة الزوجين ولكنه قد لا يكون مؤثراً في علاقة الصداقة أو العلاقة المهنية (غير المبنية على الشهوانية).

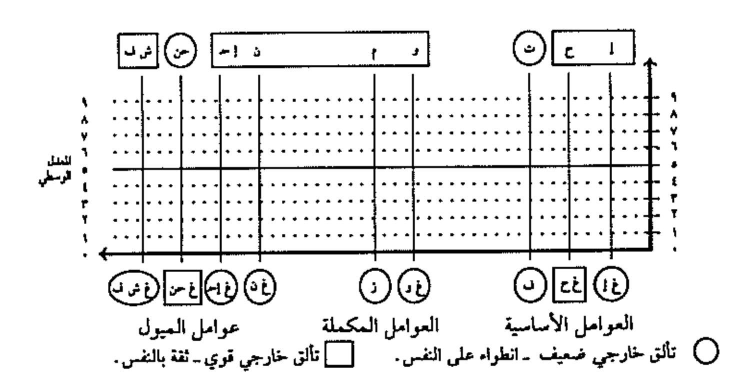
أخيراً، إن بعض الفروقات قد تشكّل تكاملاً بدل أن تشكّل عدم تلاؤم عميق.

فمثلاً قد ينسجم الترصني مع الفطري. ويميل شخصان فطريان إلى التشاجر بسهولة، بينما قد يهدىء شخص ترصني من اندفاع شخص فطري ويحد

من انفجاره.

في جميع الأحوال، بالنسبة إلى الرسم البياني الذي تصلون إليه كما هو ظاهر على الصفحة التالية، إن التباعد بين النقاط يجب أن يكون بمعدلات معقولة (ليس أكثر من ٥ بالنسبة إلى عامل واحد)، وأما الخطوط فيجب أن تكون تقريباً متوازية بصورة عامة فيما بينها حتى تميل إلى نوع من الانسجام بين الأشخاص.

## شبكة تقويم الطبع



## طباع الزوجين: أمثلة عن اجتماع الطباع

| اجتماع الطباع | نوع الحب |
|---|---|
| إ+ إ حـ + حن | شغف |
| حن+ غ إ حـ+ غ ن | علاقة روحية |
| حن+ ن | تملكي وتسلطي |
| إ + ح+ حن + مريخ (لدى الزوجين) | مشاجرة |
| إ حـ + ف + غ حن | هوى عابر |
| غ حن + الزهرة | متغنج |
| غ ن + غ إ حـ + حن + ش ف | فلسفي |
| غ حن+ إ حـ + ش ف | فاجر |
| غ إ + مريخ + غ إ حـ | احترام |

# فهرس المحتويات

تمّ تعريب بعض المواد في هذا الكتاب لتتلاءم مع احتياجات القراء في العالم العربي